سلسلة إدارة الحياة (2)



IMPORTANT
saying & Stories

أقوال وقصص ملهمة

Dr.Mohamed Fathy

الدكتور
محمد فتحى
خبير التنمية البشرية والتطوير الإبداعى

سلسلة إدارة الحياة
(٢)

أقوال
وقصص ملهمة

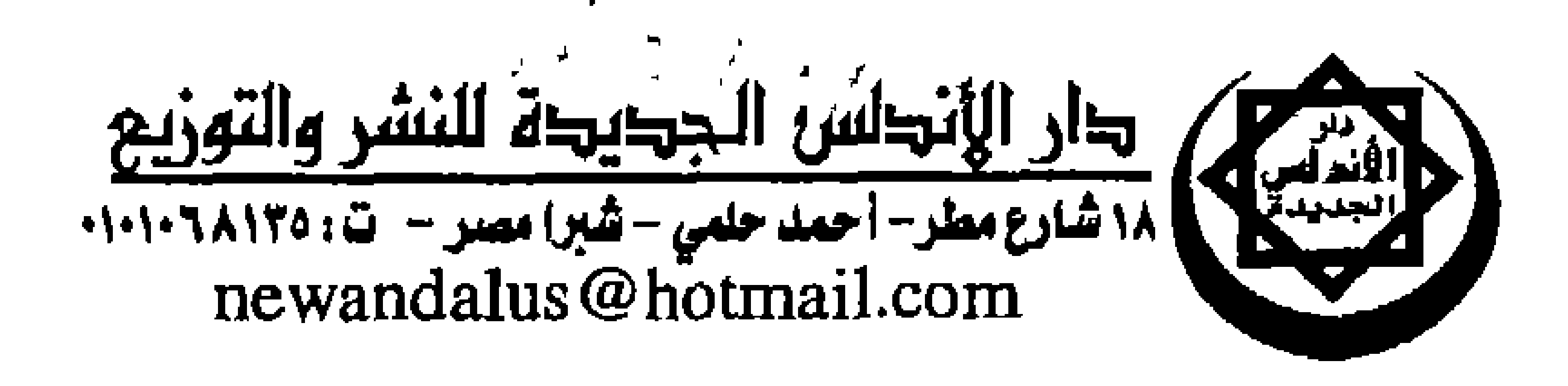
د. محمد فتحي
خبير التنمية البشرية
والتطوير الإداري



الطبعة الأولى للناشر
١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م

رقم الإيداع: ٢٠٣٠/٢٠٠٨
الترقيم الدولي: I.S.B.N
978-977-456-020-0

مركز السلام للتجهيز الفني
عبد الحميد عمر
٠١٠٦٩٦٢٦٤٧





مقدمة

سؤال يجب الإجابة عنه وهو:

ما هي الدوافع التي ترفع من همتك وتجعلك تبذل من الجهد أقصى ما تستطيع؟

ما هي الأمور التي تجعلك تصر على أن تغير من نفسك وتصعد بها نحو الدرجات العلا؟

هل هي قراءة قصص لعلماء ونابغين - أو على الأقل أشخاص عاديين - وصلوا إلى ما كانوا يرغبون إليه من المعالي بأهداف واضحة وخطط مكتوبة وعزيمة جبارة لم تخر، أم أي شيء آخر؟

ابحث عن نفسك حتى تجدها، هذا إذا كنت ترغب في النجاح في هذا العالم، وعليه يجب عليك أن تصنع الفرص التي تريدها أثناء تقدمك، فالشخص الذي ينتظر موجة تدفعه إلى الأرض اليابسة بعد أن فوت موجات سابقة سيجد أن تلك الموجة الأخيرة سيطول انتظارها، فلا يمكنك أن تصنع ما هو أكثر حماقة من أن تجلس على جانب الطريق حتى يأتيك أحدهم ليدعوك إلى توصيلك، وهذا من الجنون وليس من العقل في شيء، ونحن في هذا الكتاب اجتهدنا أن نقذف لك

موجه اصطناعية لتقوم بتوصيلك إلى ما تصبو إليه، فقد جمعنا من أدبيات الإدارة سواء أكانت قصصًا أم مواقف أم مقولات حاسمة دافعة للنفس البشرية التي لا تأبى إلا النجاح وصناعة الفرص التي تؤدي بها إلى هذا النجاح لتصل.

وكما قال أحد الحكماء: اجعل الحديد ساخنا بالطرق عليه ثم أطرق عليه وهو ساخن».

د. محمد فتحي

MF_expertise@hotmail.com

الفيل نيلسون

التغيير باب مفتاحه من الداخل (عقلك أنت أولاً)

عندما كان عمره شهرين وقع الفيل الأبيض الصغير (نيلسون) في فخ الصيادين في إفريقيا وبيع في الأسواق لرجل ثري يملك حديقة حيوانات متكاملة، وبدأ المالك على الفور في إرسال الفيل إلى بيته الجديد في حديقة الحيوان وأطلق عليه اسم (نيلسون)، وعندما وصل المالك مع نيلسون إلى المكان الجديد قام عمال هذا الرجل بربط أحد أرجل نيلسون بسلسلة حديدية قوية، وفي نهاية السلسلة وضعوا كرة كبيرة مصنوعة من الحديد والصلب ووضعوا نيلسون في مكان بعيد عن الحديقة، شعر نيلسون بالغضب الشديد من جراء هذه المعاملة القاسية وعزم على تحرير نفسه من هذا الأسر، ولكنه كلما حاول أن يتحرك ويشد السلسلة الحديدية كانت الأوجاع تزداد عليه، فما كان من بعد عدة محاولات إلا أن يتعب وينام، وفي اليوم التالي يستيقظ ويفعل نفس الشيء لمحاولة تخليص نفسه ولكن بلا جدوى حتى يتعب ويتألم وينام.

ومع كثرة المحاولات والآلام والفشل، قرر نيلسون أن يتقبل الواقع ولم يحاول تخليص نفسه مرة أخرى على الرغم أنه يزداد كل يوم قوة، وكبر حجمًا لكنه قرر ذلك.

وبهذا استطاع المالك الثري أن يروض الفيل نيلسون تمامًا.

وفي إحدى الليالي عندما كان نيلسون نائمًا ذهب المالك مع

عماله وقاموا بتغيير الكرة الحديدية الكبيرة لكرة صغيرة مصنوعة من الخشب مما كان من الممكن أن تكون فرصة لنيلسون لتخليص نفسه ولكن الذي حدث هو العكس تمامًا، فقد تبرمج الفيل على أن محاولاته ستبوء بالفشل وتسبب له الآلام والجراح، وكان مالك حديقة الحيوان يعلم تمامًا أن الفيل نيلسون قوي للغاية ولكنه قد تبرمج بعدم قدرته وعدم استخدامه قوته الذاتية، وفي يوم زار فتى صغير مع والدته الحديقة وسأل المالك: هل يمكنك يا سيدي أن تشرح لي كيف أن هذا الفيل لا يقوى ولا يحاول تخليص نفسه من الكرة الخشبية.

فرد المالك: بالطبع أنت تعلم يا بني أن الفيل قوي جدًا ويستطيع تخليص نفسه في أي وقت، وأنا أيضًا أعرف هذا ولكن المهم هو أن الفيل لا يعلم ذلك ولا يعرف مدى قدراته الذاتية.

إنها:

- **البرمجة السلبية لبعض الأمور التي تحولت إلى حياة كاملة.**
- **الاعتقادات التي تحد من حصولنا على ما نستحق بأيدينا لنحصل في النهاية على تصرفات سلبية على طول الحياة.**
- **كل يوم هو يوم جديد ولسوف تكون مخرجاتك مساوية لمدخلاتك.**
- **إن ما تضعه في ذهنك سواء كان سلبيًا أو إيجابيًا ستجنيه في النهاية.**

النسر والدجاجة

لا يكفي أن نعرف، يجب أن نطبق، ولا يكفي أن نريد، يجب أن نفعل.

يحكى أن نسرًا كان يعيش في قمة أحد الجبال ويضع عشه في قمة إحدى الأشجار، وكان عش النسر يحتوي على (٤) بيضات، ثم حدث زلزال عنيف في الأرض فسقطت بيضة من عش النسر وتدحرجت إلى أن استقرت في مزرعة الدجاج، وأدركت الدجاجات بأن عليها أن تحمي وتعتني بهذه البيضة – بيضة النسر – وتطوعت دجاجة كبيرة في السن لتربية البيضة إلى أن تفقس، وفي أحد الأيام فقست البيضة وخرج منها نسر صغير جميل، ولكن هذا النسر بدأ يتربى على أنه دجاجة وأصبح يعرف أنه ليس بدجاجة، وفي أحد الأيام فيما كان يلعب في ساحة المزرعة شاهد مجموعة من النسور تحلق بفخر عاليًا في السماء.. تمنى هذا النسر أن يستطيع التحليق عاليًا مثل هذه النسور، لكن قوبل بضحكات الاستهزاء من الدجاج قائلين له:

أنت لست سوى دجاجة لن تستطيع التحليق عاليًا مثل هؤلاء النسور، وبعد قليل توقف النسر عن أحلامه في التحليق عاليًا، ولم يلبث بعد فترة أن مات بعد أن عاش حياة طويلة مثل الدجاجة.

- نظرتك الشخصية لذاتك وطموحك هما اللذان يحددان نجاحك من فشلك.
- إذا كنت نسرًا وتحلم بالتحليق عاليًا في سماء النجاح فتابع أحلامك، ولا تستمع لكلمات الدجاج الخاذلين لطموحك من أصحاب وزملاء وأقارب.
- نسر إذا استطعت.. دجاجة إن سكنت.

* * *

الطفل الصغير العجوز

لا تدع هذا يحدث لك

في أحد الأيام قال طفل لعائلته: أريد أن أحقق أشياء عظيمة في حياتي وأعرف أني أستطيع. بعد عدة سنوات قال رجل عجوز لعائلته: «كان من الممكن أن أحقق أشياء عظيمة في حياتي أتمنى لو كنت حققتها».

هذه قصة حزينة لأن الطفل الصغير والرجل العجوز كانا نفس الشخص.

- لم يفت الوقت لتحقيق الأشياء العظيمة التي طالما تمنيتها، فلا تتردد.
- لا يقاس الوقت بمرور السنين ولكن بما يقوم به المرء وما يشعر به وما يحققه.
- الحجج الواهية لا تقنع أحدًا حتى ذلك الذي كان يتذرع بها.
- إن لك جسدًا واحدًا فاحترمه، وعقلاً واحدًا فعلمه، وحياة واحدة فعشها.
- أنت ناجح بقدر ما تريد أن تكون.
- لتصل إلى مبتغاك عليك أن تتحرك، إذا تحركت قد تسقط، إذا كنت تخاف من السقوط لن تتحرك، إذا لم تتحرك لن تصل إلى مبتغاك.
- لا تقل أبدًا ... لقد ضاعت الفرصة.

عادي بن عادي

مـن لم يعـط للحيـاة
زيادة فهو عليها زيادة
«الرافعي»

- كان هناك رجل وُلد بطريقة عادية من أب وأم عاديين وعاش في بيت عادي، وكانت طفولته عادية ثم دخل المدرسة الابتدائية بطريقة عادية والمرحلة التي تليها بطريقة عادية، وكانت درجاته عادية إلى أن تخرج من الثانوي بمعدل عادي، ليدخل جامعة عادية وتخصصًا عاديًا ليتخرج بطريقة عادية، ثم توظف في وظيفة عادية براتب عادي، وكان عليه أن يختار امرأة ليتزوجها فاختار امرأة عادية ليتزوجا بطريقة عادية وأنجبت له أولادًا عاديين ورباهم تربية عادية وعاشوا بطريقة عادية، ثم تقاعد الرجل بطريقة، عادية ليتوفى وفاة عادية، وأقيمت له جنازة عادية، وكان من الطبيعي أن يترك في الحياة من بعده أثرًا عاديًا.

راقب أفكارك لأنها ستصبح كلمات.

راقب كلماتك لأنها ستصبح أفعالاً.

راقب أفعالك لأنها ستصبح عادات.

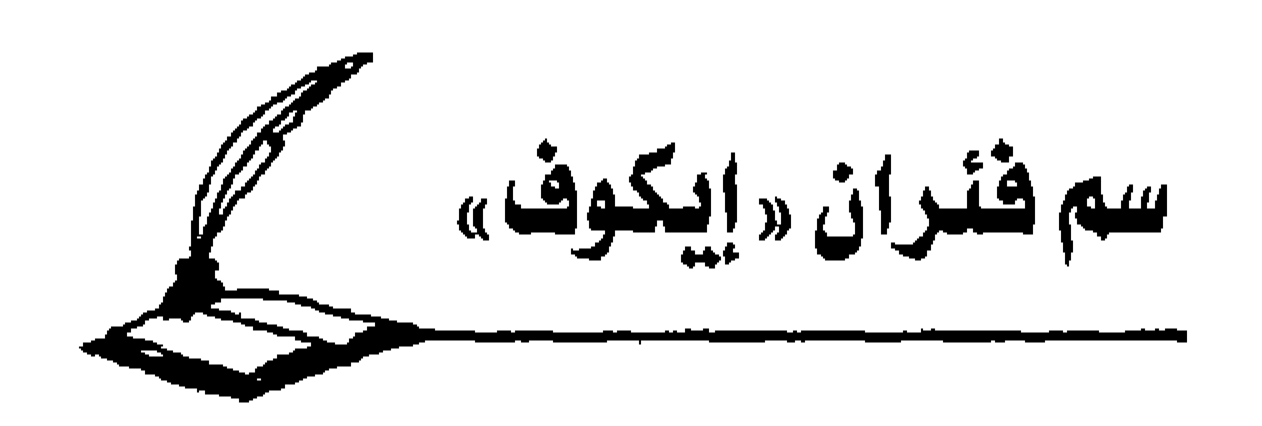
راقب عاداتك لأنها ستصبح أخلاقاً.

راقب أخلاقك لأن مصيرك يتعلق بها.

- لتكن خطواتك في الطريق على رمل ندى ليس لها صوت ولكن آثارها بنية.
- نصنع عيشتنا بما نأخذه ونصنع حياتنا بما نعطيه.
- بغض النظر عن المسافة التي قطعتها سائرًا في الطريقة الخطأ عد أدراجك على الفور.

* * *

سم فئران «إيكوف»



كل خطأ هو مسئوليتك أنت

يحكى أن خبير الإعلان العالمي «ألفن إيكوف» نشر إعلانًا لبيع سم الفئران للمزارعين، لكن الإعلان لم يحقق أي صدى أو مبيعات، نزل «إيكوف» بنفسه إلى المزارعين وبدأ يسألهم: لماذا لم يشتروا الإعلان رغم جودة المنتج وقوة الإعلان؟!

قال له أحد المزارعين:

«لا أريد لجيراني أن يعرفوا أن في حظائري فئرانًا، وذلك عندما يرون سيارة البريد تنزل أكياس السم أمام مزرعتي».

واصل «إيكوف» نشر نفس الإعلان لكنه أضاف له سطرًا واحدًا يقول بأن التوصيل سيكون في أكياس بنية اللون وخالية من الكتابة.

وعندها ارتفعت المبيعات بشكل كبير.

- **إذا لم يعجبك ما تحصل عليه فانظر إلى ما تمنحه.**
- **ما يبدو أحيانًا وكأنه النهاية، كثيرًا ما يكون بداية جديدة.**
- **إذا ارتكبت أحد الأخطاء وأنت لا تعرف فهذه تجربة مفيدة تعلم منها، وإذا ارتكبت أحد الأخطاء وأنت تعرف فهذه غلطة لا تكررها.**

نظرية القرود الخمسة

قيود العادة تبدأ صغيرة فلا نحس بها إلا بعد أن تتضخم حتى يصبح من الصعب كسرها.

(صامويل جونسون)

تخيل لو ....

أحضرت خمسة قرود ووضعتها في قفص وعلقت في منتصف القفص حزمة موز، وضع تحتها سلمًا بعد مدة قصيرة ستجد أن قردًا ما من المجموعة سيعتلي السلم محاولاً الوصول إلى الموز، ما إن يضع يده على الموز أطلق رشاشًا من الماء البارد على القردة الأربعة الباقية وأرعبهم.

بعد قليل سيحاول قرد آخر أن يعتلي نفس السلم ليصل إلى الموز، كرر نفس العملية، رش القردة الباقية بالماء البارد، كرر العملية أكثر من مرة وبعد فترة ستجد أنه ما إن يحاول أي قرد أن يعتلي السلم للوصول إلى الموز ستمنعه المجموعة خوفًا من الماء البارد.

الآن، أبعد الماء البارد وأخرج قردًا من الخمسة إلى خارج القفص وضع مكانه قردًا جديدًا (ولنسميه سعدان) لم يعاصر ولم يشاهد رش الماء البارد، سرعان ما سيذهب سعدان إلى السلم ليقطف الموز، حينها ستهب مجموعة القردة المرعوبة من الماء البارد لمنعه وستهاجمه، بعد أكثر من محاولة سيتعلم (سعدان) أنه إن حاول قطف الموز سينال علقة قرداتية من باقي أفراد المجموعة.

الآن أخرج قردًا آخر ممن عاصروا حوادث رش الماء البارد (غير القرد سعدان) وأدخل قردًا جديدًا عوضًا عنه، ستجد أن نفس المشهد السابق سيتكرر من جديد، القرد الجديد يذهب إلى الموز والقردة الباقية تنهال عليه ضربًا لمنعه، بما فيهم سعدان. على الرغم من أنه لم يعاصر رش الماء، ولا يدري لماذا ضربوه في السابق كل ما هنالك أن تعلم أن لمس الموز يعني (علقة) على أيدي المجموعة؛ لذلك ستجده يشارك ربما بحماس أكثر من غيره بكيل اللكلمات والصفعات للقرد الجديد (ربما تعويضًا عن حرق قلبه حين ضربوه هو أيضًا).

استمر بتكرار نفس الموضوع، أخرج قردًا ممن عاصروا حوادث رش الماء وضع قردًا جديدًا وسيتكرر نفس الموقف، كرر هذا الأمر إلى أن تستبدل كل المجموعة القديمة ممن تعرضوا لرش الماء حتى تستبدلهم بقرود جديدة.

في النهاية ستجد أن القردة ستستمر تنهال ضربًا على كل من يجرؤ على الاقتراب من السلم لماذا؟ لا أحد منهم يدري، لكن هذا ما وجدت المجموعة نفسها عليه منذ أن جاءت.

والآن......

انظر إلى الإجراءات والبيروقراطية غير المقنعة التي تحياها ولا تدري سبب تطبيقها، ومع ذلك أنت مستميت في الدفاع عنها و البقاء على حالها.

- **الأفكار الراسخة في الذهن تؤدي إلى مثيلها من الأفعال.**
- **ما من تحدٍّ أكثر إثارة من أن تتحدى لتحسين ذاتك «مايكل أف. ستالي».**

الجزرة والبيضة والقهوة

العقـــول الملتهبـــة
بالغضب والقلوب الباردة
لا تحقـق أي شـيء جيـد.
«بيلي جراهام»

شكت ابنة لأبيها مـن مصـاعب الحيـاة كلمـا حلـت مشـكلة تظهر لها أخرى، اصطحبها أبوها إلى المطبخ وملأ ثلاثـة أوان بالمـاء ووضعها على النار، أسقط في الأولى جـزرة وفي الثانيـة بيضـة وفي الثالثة حبات من القهوة.

نفد صبر الفتاة، أطفـأ الأب النـار.. أخـرج الجـزرة والبيضـة ووضع كلاً منهما في وعاء وصـب القهـوة في فنجـان وطلـب مـن ابنته أن تتحسس الجزرة فلاحظت أنها أصبحت طريـة؛ ثـم طلـب منها أن تنزع قشرة البيضة فلاحظت أنها أصبحت صلبة، ثم طلب منها أن تشرب بعضًا من القهوة.

سألته الفتاة: لِمَ كل هذا؟

فقال الأب: لكي تعلمي يا ابنتي أن كلا من الجـزرة والبيضـة والقهوة واجه نفس الخصم ألا وهو المياه المغلية، لكـن كـل منهمـا تفاعل معها على نحو مختلف.

كانت الجزرة قويـة وصـلبة ولكنهـا تراخـت وضـعفت، أمـا البيضة فقد كانت قشرتها الخارجية تحمي السائل الـذي بداخلـها، .

لكن هذا السائل ما لبث أن تصلب عند تعرضه لحرارتها، أما القهوة فقد كان رد فعلها فريدًا؛ إذ إنها تمكنت من تغيير الماء نفسه....

فماذا عنك؟ هل أنت الجزرة التي تبدو صلبة وعندما تتعرض للصعوبات تصبح رخوة وتفقد قوتها؟ أم أنك البيضة ذات القلب الرخو الذي إذا ما واجه مشكلة أصبح أكثر صلابة وقوة؟ أم أنك القهوة التي تغير الماء الساخن وهو مصدر الألم لكي تجعله ذا طعم أفضل.

إذا كنت مثل القهوة فسوف تجعلين الأشياء من حولك أفضل فكري يا ابنتي كيف تتعاملين مع المصاعب هل أنت جزرة أم بيضة أم حبة قهوة مطحونة؟!

- **إن الظروف ليست هي التي تمنحنا السعادة أو تسلبنا إياها وإنما كيفية استجابتنا لهذه الظروف هي التي تقرر مصيرنا.**
- **كل إنسان هو المهندس المعماري الذي يصمم حياته. «أبيوس كلاودويوس»**

* * *

مزرعة إفريقية

الناجحون لديهم أهداف محددة، أما العاديون فيكتفون بالأحلام.

أحد المزارعين في إفريقيا كان يملك مزرعة، فسمع باندفاع الناس للبحث عن حقول الألماس في باطن الأرض وأن منهم من حقق ثراء من ذلك، فباع مزرعته وذهب يبحث عن الألماس وبحث كثيرًا وأنفق أمواله ولم يعثر على شيء، حتى افتقر وانتهى به الحال إلى الغرق في أحد الأنهار.

وبينما كان الرجل الذي اشترى مزرعته يعمل بها ويحفر الأرض عثر على حجر غريب الشكل فوضعه جانبًا ولم يهتم به، حتى رآه بعد مدة رجل يعرف الألماس فكشف عنه ونظفه، فإذا ذلك الحجر قطعة ألماس وإذا تلك المزرعة من الحقول الغنية بالألماس.

- **ثق بما لديك من إمكانات، فالثقة بالنفس بعد الثقة بالله هي التي تقودك إلى النجاح وتغيير المستوى الحالي لحياتك إلى مستوى أفضل.**
- **العمل الدءوب – لا القوة أو الذكاء – هو السبيل الذي يبلغنا غايتنا. «تشرشل».**

- إذا حاولت أن تصطاد أرنبين فإنك ستترك الأول وتضيع الثاني. «مثل ياباني».
- أقسى أعدائك جميعًا: عداؤك لنفسك.
- إذا كانت قدراتك في الوقت الحاضر محدودة وطاقاتك غير مؤثرة فابدأ من الآن في استغلالها بشكل أكبر وستجد أنها قد زادت ونمت «رايموند هولويل».
- الفارق بين الواقع والحلم هو كلمة من ثلاثة أحرف: «عمل». «روجر فريتس».

أطعت مطامعي فاستعبدتني
ولو أني قنعت لكنت حرًّا

* * *

كرات جولف ورمل وحصى وفنجان قهوة

إذا غابت الرؤية ...
تضاعف العمى.

وقف البروفيسور أمام تلاميذه، ومع بعض الوسائل التعليمية وعندما بدأ الدرس ودون أن يتكلم أخرج عبوة زجاجية كبيرة فارغة وأخذ يملؤها (بكرات الجولف) ثم سأل التلاميذ ... هل الزجاجة التي في يده مليئة أم فارغة؟ فاتفق التلاميذ على أنها مليئة.

فأخذ صندوقًا صغيرًا من الحصى وسكبه داخل الزجاجة ثم رجها بشدة حتى تخلخل الحصى في المساحات الفارغة بين كرات الجولف، ثم سألهم: إن كانت الزجاجة مليئة؟

فاتفق التلاميذ مجددًا على أنها كذلك. فأخذ بعد ذلك صندوقًا صغيرًا من الرمل وسكبه فوق المحتويات في الزجاجة، وبالطبع فقد ملأ الرمل باقي الفراغات فيها، وسأل طلابه مرة أخرى.. إن كانت الزجاجات مليئة؟ فردوا بصوت واحد بأنها كذلك. أخرج البروفيسور بعدها فنجانًا من القهوة وسكب كامل محتواه داخل الزجاجة، فضحك التلاميذ من فعلته، بعد أن هدأ الضحك شرع البروفيسور في الحديث قائلاً: الآن أريدكم أن تعرفوا ما هي القصة.

إن هذه الزجاجة تمثل حياة لكل واحد منكم...

كرات الجولف تمثل الأشياء الضرورية في حياتك: دينك، قيمك، أخلاقك، عائلتك، أطفالك، أصدقاءك، صحتك ......بحيث لو أنك فقدت كل شيء وبقيت هذه الأشياء فستبقى حياتك مليئة وثابتة.

أما الحصى فيمثل الأشياء المهمة في حياتك: وظيفتك، بيتك ، سيارتك.

أما الرمل فيمثل بقية الأشياء أو لنقول: الأمور البسيطة والهامشية، فلو كنت وضعت الرمل في الزجاجة أولاً فلن يتبقى مكان للحصى أو لكرات الجولف.

وهذا يسرى على حياتك الواقعية كلها، فلو صرفت كل وقتك وجهدك على توافر الأمور فلن يتبقى مكان للأمور التي تهمك.

لذا فعليك أن تنتبه جيدًا وقبل كل شيء للأشياء الضرورية لحياتك واستقرارك، واحرص على الانتباه لعلاقتك بدينك وتمسكك بقيمك ومبادئك وأخلاقك.. امرح مع عائلتك، والديك، إخوتك، أطفالك، قدم هدية لشريك حياتك وعبر له عن حبك، وزر صديقك دائمًا واسأل عنه.. استقطع بعض الوقت لفحوصاتك الطبية الدورية.. وثق دائمًا بأنه سيكون هناك وقت كافٍ للأشياء الأخرى، ودائمًا: اهتم بكرات الجولف أولاً فهي الأشياء التي تستحق حقًّا الاهتمام.. حدد أولوياتك.

فالبقية مجرد رمل.

وحين انتهى البروفيسور من حديثه رفع أحد التلاميذ يده قائلاً: إنك لم تبين لنا ما تمثله القهوة؟

فابتسم البروفيسور وقال: أنا سعيد لأنك سألت، أضفت القهوة فقط لأوضح لكم بأنه مهما كانت حياتك مليئة فسيبقى هناك دائمًا مساحة لفنجان من القهوة.

هناك دائمًا (٤) أمور:

١- أمر مهم وعاجل ← يؤدى الآن وبنفسك.

٢- أمر مهم وغير عاجل ← يؤدى ولكن ليس الآن.

٣- أمر غير مهم وعاجل← يؤدى ولكن عن طريق شخص آخر.

٤- أمر غير مهم وغير عاجل ← لا يؤدي هذا الأمر.

إذا أتخمت عقلك وملأته بصغائر الأمور فلن يبقى فيه متسع لعظائم الأمور.

❊ ❊ ❊

الصحراء الموحشة والمساجين

حياتك من صنع أفكارك

روى «ديل كارنيجي» عن سيدة نقلت مع زوجها الضابط إلى صحراء موحشة فضاقت ذرعًا بمعيشتها، وهمت بترك رجلها وحده والعودة إلى أهلها، قالت هذه السيدة: (ولكن خطابًا ورد إليّ من أبي تضمن سطرين اثنين سأذكرهما ما حييت لأنهما غيرا مجرى حياتي وهذان هما: - من خلف قطبان السجن تطلع إلى الأفق اثنان من المسجونين فاتجه أحدهما ببصره إلى وحل الطريق، أما الآخر فتطلع إلى نجوم السماء.

النبي ﷺ دخل على أعرابي يعوده فقال له: «**لا بأس إن شاء الله**»، قال: كلا بل حمى تفور على شيخ كبير تذيره القبور، قال: «**نعم إذن**». [رواه البخاري]

رئيس ولص

المشـــكلات الصـــغيرة يصـــعب اكتشافها، بيد أن إصلاحها يسير، ولكن عنـدما تسـمح لهـذه المشـكلات الصـغيرة بأن تكبر فإنها حينئذ يصبح اكتشافها سهلاً وعلاجها عسيرًا «ميكافيلي».

عندما تخرج الرئيس الأمريكي الأسبق فرانكلين روزفلـت في جامعة هارفارد كان عليـه أن يسـافر في اليـوم نفسـه إلى نيويـورك وبينما هو يمشي ببطء التفت إلى أن أمامه فرصـة ضـيقة ولا يملـك إلا وقتًا قصيرًا جدًّا للحاق بالقطار، فأخذ يجري إلى المحطة فـإذا بـه يصطدم بغلام كـان قـد خـرج لتـوه مـن إحـدى الحـارات فوقـع روزفلت والغلام على الأرض، وبدأ الغـلام يبكـي بصـوت عـالٍ فأخرجت أمه رأسها من الشباك ولما شاهدت ابنها يبكـي بصـوت عال رفعت صوتها بالصراخ، فحاول روزفلت أن يهدئ مـن روع الغلام محاولاً شرح ما حدث لوالدته إلا أن محاولته باءت بالفشل، هنا وجد روزفلت نفسـه في مـأزق فحـاول أن يلـهي الطفـل بـأي شيء ليكف عن البكاء، فأخرج من جيبه دولارًا ولوح به للطفـل، إلا أن هذا الأخير طرح به على الأرض وبدأ يرفع صوته أكثر مـن السابق، فانفتحت نوافذ كثيرة وأطلت منها وجوه كـثيرة ومختلفـة، فانحني روزفلـت ليلـتقط دولاره فبـدأ للنـاظرين وكأنـه يحـاول أن يسرق الدولار من الصبي، فارتفعت أصوات الشتائم تنهال عليـه،

فلم يجد حلاً إلا مواصلة الهروب فأخذ يعدو بقوة نحو المحطة، وبينما هو كذلك لاحظ أن رجلين أو ثلاثة يتبعونه ولكنه واصل الجري فدوت صفارة البوليس فلم يلتفت إليه وانضم إلى مطاردته العديد من الأشخاص.

هنا وصل روزفلت إلى المحطة وأخذ يعدو بين القضبان وفيما هو يسمع صوتًا يصرخ: «هو ذا، أمسكوه» نجح في اللحاق بالقطار وهو يتحرك ببطء وقفز فيه ونجا من مطارديه. ولقد تعلم روزفلت من هذه الحادثة درسًا مهمًّا حيث قال: «إن السبب الرئيسي الذي حول مشكلة صغيرة إلى كبيرة، نفعتني الصدفة وحدها للتخلص منه هو أنني لم أقم بحل المشكلة، وبدلاً من ذلك حاولت أن أهرب منها بإعطائي دولارًا لأهلي الطفل به وأضاف: إن هذا الأسلوب لا يصلح لمواجهة الصعاب والأمور المعقدة. ولقد قرر روزفلت من يومها أن يواجه المشكلات ويهجم عليها، وحينما أصبح رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية اشتهر بأنه رجل الأزمات العصيبة والمواقف المصيرية.

تجنُّب وتفادى المشكلات يكون غير مثمر لثلاثة أسباب على الأقل:

الأول: يمكن لها أن تحول المشكلة إلى وضع أسوأ.

الثاني: أنها تخلق مشكلات جديدة.

الثالثة: أنها تتدخل في حياتك.

مهندس محُب للفشل

الفشـل هـو الشـيء الوحيـد الــذي يســتطيع أن يحققــه الإنسان دون أن يبذل أي مجهود.
«مصطفى أمين».

في كتابـه «الباحـث عـن الفشـل» يـذكر الـدكتور «لـويس مونتجمرى» قصـة «درانـت فـرازير» الـذي كـان قـد أوتـى كـل مقومات النجاح، وكان يدرك أنـه.. يسـتطيع أن يفـوق أقرانـه إذا شـاء بـل إنـه تفـوق بالفعـل علـى كبـار المهندسـين المعـروفين في الولايات المتحدة الأمريكية في مسابقة قومية.... ولكنه كـان يـؤثر الفشل لنفسه مختارًا.

في سن السادسة والعشرين كان الرجل عاطلاً عن العمل بعد أن طُرد من عمله الذي تولاه منـذ تخرجـه في الجامعـة، ولكنـه مـا لبث أن شحذ مهارته في مسابقة عامة لرسم تصميم مبنـى لشـركة كبيرة، وكانت جائزتها أربعين ألف دولار، وكان الفوز فيها كفـيلاً بأن يرفع من شأن المشترك فيها إلى درجة كبيرة، إذ كان المتسـابقون من ألمع نجوم الهندسـة المعماريـة في الولايـات المتحـدة الأمريكيـة، وقدر لـ «فرازير» أن يكون الفائز في المسـابقة، وسـرعان مـا اتخـذ لنفسـه مكتبًـا كـبيرًا في مدينتـه، واسـتخدم عـددًا مـن الرسـامين الهندسيين وانهالت عليه العروض، وكان من المحتمل أن يغدو مـن

أشهر المهندسين لولا أنه أصبح يميل إلى الفشل ويستسلم لإرادته فيه، فكان يعكف شهورًا على إعداد التصميمات حتى إذا استكملت رسومها عدل عنها، وقال: إنها غير جديرة بأن تقدم لطالبيها، وكان هذا الأمر يذهل الموظفين، عنده إذ إنهم كانوا واثقين من أنها من أروع الأعمال الهندسية، وكانوا يلحون عليه بالرجاء فيثور غاضبًا، ويعتذر إلى العملاء بأن التصميمات لم ترق إلى المستوى الذي يرتضيه، وكان إذا رغب بعضهم في أن يلقى مجرد نظرة عليها يثور في وجهه...

فما لبث أن صفى أعماله وسرح موظفيه وأصبح يعيش على عمليات ثانوية بسيطة يأخذها من الشركات الهندسية.

- **الجاهل هو الذي لا يتعلم وليس الجاهل هو الذي لا يقرأ. «حكمة يابانية».**
- **المشكلة الأولى لدى الفاشلين لا تتمثل في أنهم لا يريدون لأنفسهم النجاح، وإنما تتمثل في أنهم يريدون لها الفشل.**
- **إرادة النجاح وإرادة الفشل: نقيضان لا يجتمعان ولا يرتفعان، فإما أن تريد النجاح وإلا فأنت تريد الفشل.**

* * *

الفقير الذي أصبح وزيرًا

السعيد من اتعظ بتجارب غيره. «علي بن أبي طالب»

«بزرجمهر» اسم لامع في تاريخ إيران، فقد استطاع أن يتسلق قمة المجد في مجتمع طبقي، بينما كان هو ابن عائلة فقيرة وأصبح وزيرًا لدى الملك، في الوقت الذي كان من المستحيل لأمثاله أن يتقلدوا أي مناصب عليا في الدولة، ولقد عرف الرجل بحكمته وقلة أخطائه ووفرة معارفه حتى سموه «بزرجمهر الحكيم».

لقد قيل له ذات يوم: «ممن تعلمت الأدب والحكمة والأخلاق؟».

فأجاب: تعلمته ممن لا أخلاق له ولا حكمة ولا أدب.

فقيل: وكيف يكون ذلك وفاقد الشيء لا يعطيه؟

فقال: نظرت إلى الأحمق فكلما تصرف بشكل خاطئ تجنبت الوقوع في أخطائه، ونظرت إلى من لا أخلاق له فكلما قام بعمل اشمأز منه الناس لم أفعل مثله .. ونظرت إلى من لا أدب له فلم أعمل عمله، وهكذا تعلمت الحكمة ممن لا حكمة له، والأخلاق ممن لا أخلاق له، والأدب ممن لا أدب له.

وأضاف: إن الناس يعملون عادة بقاعدة الخطأ والصواب بأنفسهم فيرتكبون الخطأ، وعندما يتلقون جزاء خطئهم يحاولون تجنبه في المرة القادمة، أما أنا فقد قسمت القاعدة بيني وبين غيري

فتركت غيري يرتكب الخطأ وأنا أقوم بتجنبه، ويعود الفضل في ذلك إلى الإمام على -كرم الله وجهه- الذي قال: «السعيد من اتعظ بتجارب غيره»، وأنا أحاول دائمًا أن أكون ذلك السعيد، وهذا كل شيء.

- **أفضل ألف مرة أن تتجنب الخطأ من أن تتراجع عنه فيما بعد.**
- **هناك دائمًا طريقتان لقهر الأخطاء:**

الأولى: أن نتجاوزها بعد أن نرتكبها، وتلك هي طريقة عامة الناس.

الثانية: أن نتجنب الوقوع فيها منذ البداية وتلك هي طريقة الحكماء.

تيمور لنك والنملة

أعظم المجد ليس هو ألا تخفق أبدًا، ولكن أن تنهض بعد كل مرة تخفق فيها.

(رالف والدو أميرسون)

- تعرض الفاتح المغولي الشهير «تيمور لنك» لهزيمة مرة بينما كان يتوقع الانتصار المحتوم فوقعت الهزيمة عليه كجلمود من الصخر، كادت تحطم عزيمته وتدعوه إلى الانكفاء والانسحاب من الحياة، وقد تسربت روح اليأس إلى قلوب جنده أيضًا فجلس إلى جانب صخرة ملساء بعيدًا عن الجند يفكر فيما آل إليه أمره، وبينما هو على تلك الحالة إذا بنملة صغيرة لفتت انتباهه وهي تحمل طعامها وتحاول صعود تلك الصخرة، ولكنها كانت كلما قطعت شوطًا انزلقت وهوت إلى الأرض، غير أنها عادت وجمعت طعامها وعاودت الصعود مرة أخرى، وظلت كذلك تحاول الصعود ثم تسقط ثم تحاول الصعود ثم تسقط، حتى عد «تيمور لنك» لها أربعين محاولة إلى أن نجحت في تسلق الصخرة في آخر الأمر.

فقام «تيمور لنك» ودعا قواده وجنوده إلى مشاهدة تلك النملة وذكر لهم قصة مثابرتها وجلدها، وكان ذلك أبلغ درس تلقوه جميعًا فقاموا يقاتلون بعزيمة جيدة وأمل جديد حتى انتصروا في معاركهم كلها.

- لا أحد يحتكر النجاح لنفسه، النجاح ملك لمن يدفع الثمن «أوريسون سويت ماردن».
- الأوقات العصيبة لا تدوم ولكن الرجال الأشداء يصمدون ويواصلون.
- إذا كنت ترغب في النجاح في حياتك فاجعل الإصرار صديقك الحميم والخبرة مستشارك الحكيم والحذر أخاك الأكبر والأمل ملاكك الحارس. «جوزيف أديسون».
- اجعل من العقبات التي تتعثر فيها أحجارًا ترتقي عليها «جاك بين»
- إذا نهضت بعد كل مرة تسقط فيها فسوف تشق طريقك نحو النجاح. «مثل صيني».
- سُئل أحد الناجحين عن معنى المثابرة، فقال: إنها ثلاثة أشياء:

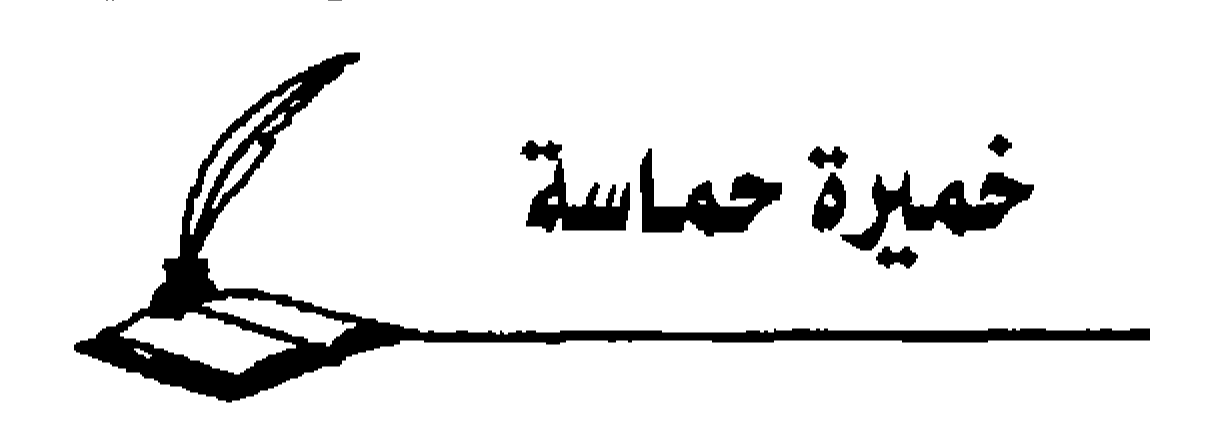
  الأول: الاستمرار في العمل.

  الثاني: بذل المحاولات المتكررة.

  الثالث: الإعادة مع بعض التغيير اللازم.
- لا تبلغ الغايات إلا بالعزم والمثابرة. «نابليون بونابرت».

* * *

خميرة حماسة



في استطاعة المرء أن يفعل أي شيء إذا كانت له الحماسة، فالحماسة هي الخميرة التي ترفع آمالنا حتى النجوم، وهي البريق في أعيننا والخيلاء في سيرنا والقوة في أيدينا والعزم في نفوسنا.

(هنري فورد صاحب مصنع فورد للسيارات).

حكاية لاعب بيسبول: بدأت حياتي العملية باحتراف لعبة البيسبول غير أنني تلقيت أكبر صدمة في حياتي عندما كنت ألعب مع أحد الفرق، فقد كنت شابًا طموحًا أريد بلوغ القمة ولكن حدث أن طردت من الملعب، وكان من الممكن أن تتبدل حياتي لو لم أذهب إلى المدير وأسأله لم طردني؟ قال المدير: إنه طردني لأنني كسول، كان هذا آخر سبب أتوقع سماعه منه وقال: إنك تجر نفسك في الملعب وكأنك لاعب مخضرم قضى في اللعب عشرين عامًا، فلماذا تفعل ذلك إن لم تكن كسولاً؟!

قلت: حسنًا، ولكني في الحقيقة عصبي يحاول السيطرة على خوفه أو إخفائه عن أعين الجمهور فضلاً عن زملائي لاعبي الفريق، ومع هذا فإنني أرجو أن أعالج الموضوع ببساطة لأتخلص من عصبيتي.

قال: دعني أقول بصراحة: إن هذا العلاج لن يجدي وإنه

سبب فشلك، ولعل أول ما تفعله بعد ترك هذا الفريق هو أن توقظ حماستك وأن تقبل على عملك بشيء من النشاط والحماس.

وبذلك توقف المورد الشهري الوحيد الذي كان يُدَر عليّ شهريًا بعد أسبوع استطعت أن أجد فرصة في فريق آخر في مدينة ثانية ولم يكن أحد في ذلك الفريق يعرفني، ولهذا صممت على ألا يتهمني أحد بالكسل، وقررت أن أقيم شهرتي على أنني أكثر حماسًا من أي لاعب آخر. ذلك لأنني رأيت أنني إذا استطعت أن أقيم هذه الشهرة فإني أستطيع أن أحافظ عليها، ومنذ اللحظة التي ظهرت فيها بالملعب لعبت كرجل به مس من الكهرباء، ولعبت كرجل يستمد حياته من مليون بطارية فكنت ألقى الكرة بسرعة وقوة شديدة، وكان لهذا النشاط والحماس فعل السحر معي في ثلاثة أمور:

١- تغلب حماسي على خوفي وأصبحت عصبيتي في خدمتي فلعبت أفضل مما كنت أتصور.

٢- أثرت حماستي في بقية زملائي من اللاعبين فلعبوا أيضًا بحماس.

٣- زادتني حرارة اللعب حماسًا أثناء اللعب وبعده.

تكلمت عني الصحف بأني شعلة حماس وبدأت تسميتي حياة الفريق، كل هذا بعد ثلاثة أسابيع من طردي من الفريق بسبب كسلي، ورفعني الحماس فزاد راتبي وزاد دخلي بنسبة ٧٠٠٪ في عشرة أيام.

حسن الإدارة وحسن الأداء وحسن العمل كلها تتوقف على الحماس.

الفلاح الفصيح والحمار

إن كثيراً من الناس يستدعون الطبيب لا ليفحصهم بل ليستمع إليهم.

«مجلة ريدر زدايجست».

سُئل أحد مديري شركات الضمان: «كيف توصلت إلى إقناع الناس بالتأمين على حياتهم وممتلكاتهم؟

فأجاب قائلاً: تعلمت ذلك من الفلاح الذي فقد حماره؟

فقيل له: وما الحكاية؟

قال: فقد فلاح نبيل حمارًا وهو عائد بماشيته من الحقل فطفق يبكي ويندب سوء حظه، وأقبل عليه الجيران والأصدقاء يواسونه ولكن واحدًا منهم قدح زناد الفكر وقال له: تصور أنك الحمار وأنك انفصلت عن قطيع الماشية فإلى أين تمضي؟ وما هي أحب الأمكنة إليك؟

فعمل الفلاح بالنصيحة وتبادر إلى ذهنه فورًا أنه كحمار لا بد وأن ينطلق إلى حقل غزير المرعى، ومضى لتوه إلى الحقل فوجد حماره فيه.

واستطرد مدير الشركة: «وأنا في التجارة أتخيل دائمًا أني

الزبون الذي جاء ليشتري، وليس البائع الذي يريد أن يبيع وأحاول أن أسمعه بأذنية وأجتهد في إيهام نفسي بأن مشاكله هي مشاكلي لأنصرف من ثم إلى استنباط حلول لهذه المشاكل، وأؤكد أني مدين بنجاحي لمخيلتي التي تتيح لي أن أفكر بعقول الناس وقلوبهم.

النشاط بغير معرفة حمق. «مثل إنجليزي».

* * *

الفاشل الذي أصبح رئيسًا

النجاح هو نتيجة المثالية والعمل الجاد والتعلم من الفشل والإخلاص والإصرار.

«كولين باول»

رجل:

عندما كان في الحادية والثلاثين من عمره دخل ميدان التجارة وفشل فيه.

وعندما كان في الثانية والثلاثين دخل في المناوشات الانتخابية وفشل فيها.

وعندما كان في الرابعة والثلاثين عاد إلى التجارة وفشل فيها من جديد.

وعندما كان في الخامسة والثلاثين ماتت زوجته ودخل عالم الترمل فاقدًا الأمل في الحياة.

وعندما كان في السادسة والثلاثين أصيب بانهيار عصبي.

وعندما كان في الثالثة والأربعين رشح نفسه لانتخابات الكونغرس الأمريكي، وفشل في إحراز النجاح.

وعندما كان في السادسة والأربعين عاد ورشح نفسه لانتخابات الكونغرس وخسرها.

وعندما كان في الثامنة والأربعين رشح نفسه من جديد لانتخابات الكونغرس وخسرها.

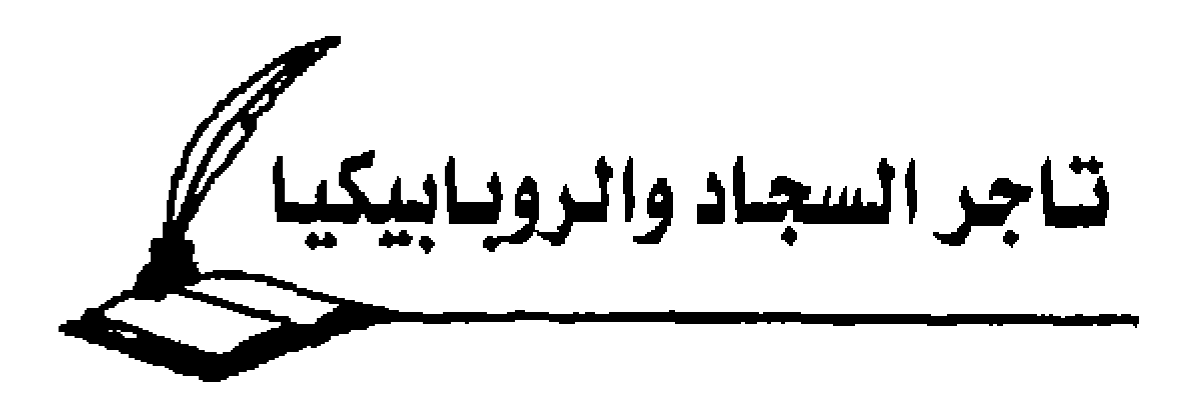
وعندما كان في الخامسة والخمسين رشح نفسه لانتخابات مجلس الشيوخ ولم ينجح فيها.

وعندما كان في السادسة والخمسين حاول أن يصبح نائبًا لرئيس الجمهورية وفشل أيضًا.

وعندما كان في الثامنة والخمسين عاد ورشح نفسه لانتخابات مجلس الشيوخ وخسر فيها.

وعندما أصبح في الستين من عمره رشح نفسه للرئاسة وانتخب كرئيس للولايات المتحدة الأمريكية إنه «أبراهام لنيكولن» من أقوى رؤساء الولايات المتحدة الأمريكية.

- **لا تأتي العظمة عندما تسير الأمور دائمًا على خير ما يرام، ولكنها تأتي عندما يتم اختبارك بحق وعندما تتعرض لبعض الضربات وبعض الإحباطات وتشعر بالحزن، لأنك لا يمكن أبدًا أن تشعر بروعة وجودك على أعلى الجبال إلا إذا كنت من قبل في أسفل الوديان. «ريتشارد نيكسون».**
- **إنني أسير ببطء لكنني لا أسير للخلف أبدًا. «أبراهام لنيكولن».**
- **الفرق بين الإنسان الناجح والآخرين ليس نقصًا في القدرة أو نقصًا في المعرفة إنما نقص في العزيمة.**



تاجر السجاد والروبابيكيا

ازرع عملاً واحصد عادة، وازرع عادة واحصد حظًا، وازرع حظًا واحصد سيادة. «بوردمان».

- كان أحد تجار السجاد جالسًا في دكان في سوق رئيسي من أسواق أصفهان، عندما شاهد رجلاً يقطع الأرض جيئة وذهابًا وعيناه على الأرض وكأنه يبحث عن حاجة ضيعها، ولما تكرر له مشهد الرجل في اليومين التاليين دعاه التاجر قائلاً:

أرى كأنك تبحث عن حاجة ضيعتها هناك؟

فقال الرجل: نعم فأنا قد ضيعت حظي في بلدكم، ومن الجواب تبين أنه ليس من أهل أصفهان. فقال له التاجر: كيف يمكن للمرء أن يضيع حظه هنا؟

فأجاب الرجل: «يا هذا أنا رجل من أهل مدينة «يزد» وقد ضاقت بي الدنيا هناك، وكنت سمعت الكثير عن أصفهان حتى قيل لي إن الأموال مرمية على الأرض في أسواقها، فشددت رحالي وصفيت أموري كلها وجئت إلى بلدكم، لكنني كلما بحثت عن الأموال المرمية على الأرض لم أجد منها شيئًا وهكذا ضيعت حظي عندكم.

فقال له التاجر: ما قيل لك عن بلدنا صحيح والأموال بالفعل مرمية على الأرض هنا، ولكنك لا تعرف كيف تلتقطها فلكل شيء مدخله، وأنا أعلمك ذلك بشرط أن تنفذ تعليماتي

بصبر وأناة، فهل أنت مستعد لذلك؟

قال الرجل وكأنه غير مصدق: لا بأس ولنبدأ من الآن.

فقال التاجر: اعتبر نفسك عاملاً لدى من غير أجر، والذي عليك الآن هو أن تمشي في الطرق المحيطة بنا وتلتقط كل ما يرميه الناس من قطع القماش أو قطع الخشب أو الحديد، وما يمكن أن ينفع مهما كان تافهًا وتأتينى به؟

فقال الرجل: وماذا بعد.

قال التاجر: لكل حادثة حديث.

فقام الرجل بما طلبه منه، وعند المساء كان قد جمع مقدارًا لا بأس به من تلك الحاجات.

فقال له التاجر: غدًا تذهب بقطع القماش إلى القماشين، وبقطع الخشب إلى النجارين، وبقطع الحديد إلى الحدادين وتبيعها لهم بأي ثمن مهما كان زهيدًا وتأتينى بالمال، وهكذا كان ... ثم استمر في عمله ذلك لفترة طويلة من الزمن حتى اجتمع لدى تاجر السجاد من المال ما يكفي لشراء بضائع رخيصة لإعادة بيعها وذلك بدلاً من جمع تلك النفايات من الطريق.

فقال للرجل: خذ هذه الأموال واشتر بها بعض الشموع، وقف عند مدخل هذا الشارع واعرضها بيديك على المارة وإذا بعتها فأتني بثمنها.

وفعل الرجل ذلك لعدة أيام فزاد رأسماله قليلاً، ثم طلب منه أن يستأجر محلاً صغيرًا يبيع فيه الحاجات البسيطة على أن لا يصرف أي شيء من المال الذي يحصل عليه إلا بمقدار قوت يومه وإيجار مسكنه.

وبعد مرور سنة كاملة كان الرجل قد فتح محلاً أكبر وأخذ يبيع فيه بضائع مختلفة، ثم تطور عمله فاشترك مع تاجر السجاد في بعض الصفقات.

فلما زادت أمواله فتحا محلاً كبيرًا لبيع السجاد وزادت أرباحه حتى استطاع أن يشتري حصة صاحبه ويصبح تاجرًا مثله.

وذات يوم قال له التاجر الأول: كيف هي أوضاعك هذه الأيام؟

قال الرجل: إنها جيدة ولله الحمد.

فقال التاجر: وكيف تجد فرص العمل في أصفهان.؟

قال التاجر: إنها كأفضل ما يمكن.

قال التاجر: ألا ترى معي أن الأموال مرمية على الأرض في طرقات أصفهان كما قيل لك في بلدك ولكنها بحاجة إلى من يعرف كيف يلتقطها؟

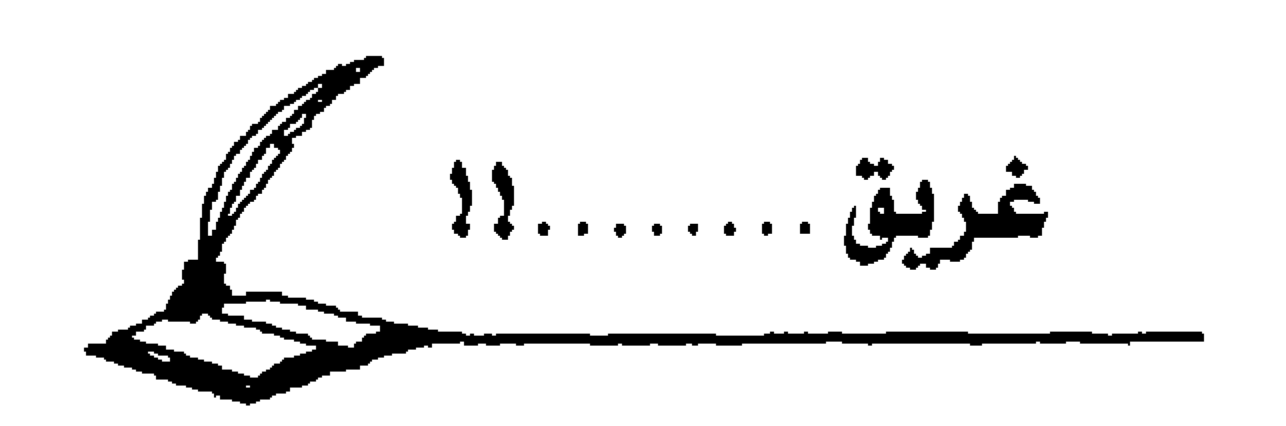
قال: هو كذلك.

قال: وهل وجدت حظك في بلدنا؟

قال: هو كذلك.

الحظ متحرك دائمًا فإذا تحركت صحبك، أما إذا جلست فإنه يتركك ويمشي بعيدًا عنك.

﴿يَا أَيُّهَا الإِنْسَانُ إِنَّكَ كَادِحٌ إِلَى رَبِّكَ كَدْحًا فَمُلاَقِيهِ﴾ [الانشقاق: ٦].



غريق ....!!

إن حياة الإنسان تبدأ من الشاطئ الآخر من اليأس.

«سارتر»

ذهب شاب صغير إلى سقراط يسأله عن سر النجاح، فطلب منه أن يقابله قرب النهر في صبيحة اليوم التالي، فلما التقيا طلب منه سقراط أن يتبعه تجاه النهر فدخلا فيه حتى وصل مستوى الماء إلى أعناقهما، هنا وبحركة فجائية انقض سقراط على الشاب وجعل رأسه تحت الماء وأمسك به بقوة، والشاب يحاول جاهدًا الخروج ليتنفس، فلما ازرق لون الشاب رفع سقراط يده عن الشاب فخرج الشاب ليتنفس، ثم سأله سقراط:

- ماذا كنت تريد بقوة حينما كنت تحت الماء؟

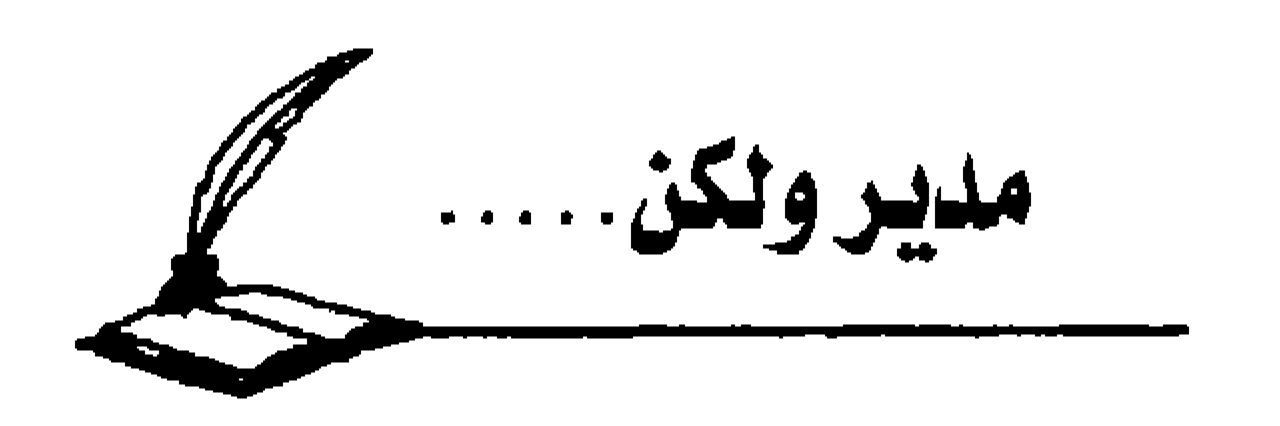
- أجاب الشاب قائلاً: كنت أريد الهواء.

- فقال سقراط: هذا هو سر النجاح حينما تريد النجاح بقوة كما كنت تريد الهواء بقوة فإنك ستحصل عليه.

- **لا يمكنني أن أعلم أحدًا أي شيء.. أستطيع فقط أن أجعلهم يفكرون: «سقراط».**
- **من قال لا أقدر. أقول له حاول.**
- **ومن قال لا أعرف. أقول له: تعلم.**
- **ومن قال لا أتوقع. أقول له: تفاءل.**

- ومن قال لا أظن. أقول له: جرب. «نابليون بونابرت».
- ليس العار أن تسقط بل العار أن تبقى حيث سقطت. «على ابن أبي طالب».
- الذين يختارون دائمًا الطرق الآمنة والسهلة لن يصلوا أبدًا، وسوف يجدون أنفسهم وحيدين على الجانب الآخر في نهاية الطريق. «جان كارلزون – رئيس ساس للطيران».
- قد تضطر إلى دخول معركتك أكثر من مرة لكي تكسبها. «مارجريت تاتشر – المرأة الحديدية».

* * *



مدير ولكن.....

- لا يهـم مـن أيـن أنـت آت
فكل ما يهـم أين تريـد أن تـذهب.
«د. إبراهيم الفقي»

- كان هناك رجلٍ يركب بالونًا هوائيًا ولاحـظ أنـه قـد ضـل الطريـق، فهـبط قلـيلاً حتـى اقـترب مـن الأرض ورأى سـيدة في الأسفل فنادى عليها بصوت عالٍ:

أريد أن أسألك سؤالاً: لقد قطعت وعدًا لأحد زملائي بـأنني سأقابله وتأخرت عن موعدي ساعة كاملة وأنا لا أعلـم أيـن أنـا، يبدو أنني تهت فهل يمكنك أن تخبريني أين أنا الآن؟

رفعت السيدة رأسها وأجابت: حسنًا أنت الآن فعليًـا داخـل بالون يعلو عن سطح الأرض عشرة أمتار، وجغرافيًا أنت بـين ٤٠ أو ٤١ درجة شمال عرض و ٥٩ و ٦٠ درجة غرب طول، فصـاح بها الرجل: ما هذا الذي تقولين فأنا لم أفهم شيئًا.؟!

فأجابت: انظر إلى المؤشرات الموجودة في البالون وستفهم.

فنظر الرجل ثم قال لها: حسنًا هذه الأرقـام موجـودة بالفعـل هل أنت مهندسة؟

فأجابته: نعم، كيف عرفت؟

فرد قـائلاً: لأن كـل المعلومـات الـتي أخـبرتني بهـا صـحيحة ولكنها غير مفيدة، فأنا لا أختـبر قـدراتك الهندسـية إنمـا أريـد أن

أعرف أين أنا، أرجوك ألا تستطيعين الإجابة عن هذا السؤال البسيط دون استعراض أو تظاهر بالذكاء؟

نظرت إليه السيدة وقالت: هل أنت مدير؟

فأجابها الرجل: بالفعل، كيف عرفت؟

قالت: لأنك لا تعلم أين أنت، ولا إلى أين ذاهب، ولأنك لم تصل إلى مكانك إلا بفعل قليل من الهواء الساخن، ولأنك قطعت وعدًا على نفسك ولا تعلم كيف ستفي به، ولأنك تتوقع ممن هم تحتك أن يطيعوك ويحلوا لك مشكلاتك.

- إنسان بدون هدف كسفينة بدون دفة كلاهما سوف ينتهي به الأمر على الصخور. «توماس كارليل».
- في الحياة كما في الشطرنج ... من يخطط مسبقًا يكسب «تشارلز بوكستون».

* * *

عين الطائر الخشبي

الإنسان يصبح ما يفكر فيه،
وهذا هو سر النجاح أو الفشل.
«إيرل نايتنجال»

- أحد حكماء الهند أراد أن يعلم اثنين من تلامذته معنى التركيز، فدربهما على الرماية بالنبل ثم طلب منهما الاستعداد للاختبار النهائي، فوضع طائرًا خشبيًّا على غصن شجرة، وطلب منهما أخذ مواضعهما استعدادًا لرمي عين الطائر الخشبي، فسأل الحكيم التلميذ الأول وهو يسدد رميته تجاه الطائر الخشبي: ماذا ترى؟ قال: أرى أشجارًا وأغصانًا وطائرًا خشبيًّا وعين الطائر الخشبي.

فقال له الحكيم: انتظر فإنك لن تصيب الهدف، ثم سأل الحكيم التلميذ الثاني وهو يسدد رميته تجاه الطائر الخشبي: ماذا ترى؟

فأجاب: أرى عين الطائر الخشبي.

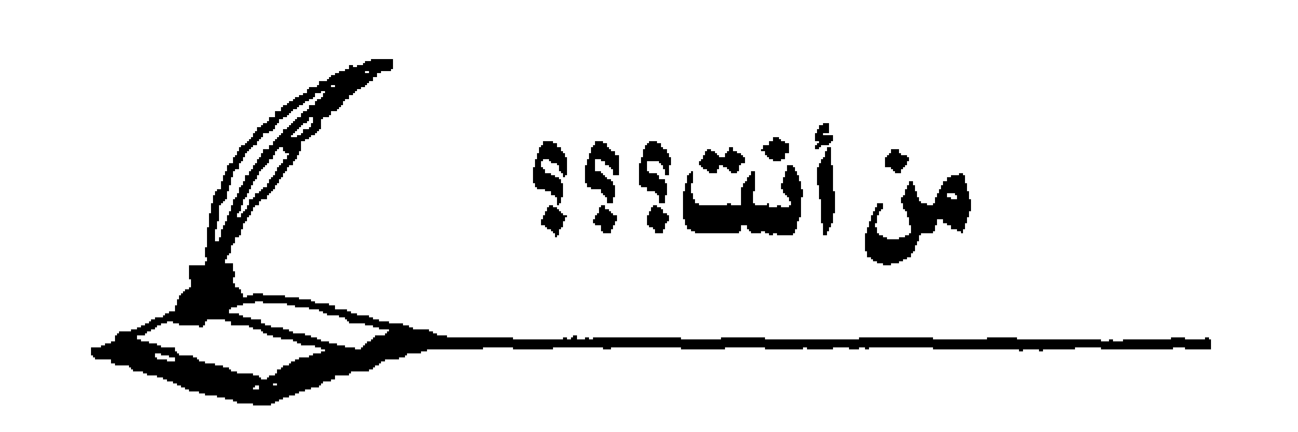
فقال الحكيم: ارم فإنك ستصيب الهدف.

فرمى فأصاب الهدف.

أعطني موظفًا في مخزن لديه هدف وسوف أعطيك رجلاً يصنع التاريخ، وأعطني رجلاً بدون هدف وسوف أعطيك موظف مخازن.

- حتى تستطيع المواصلة بدون توقف فعليك بالتركيز على هدف واحد فذلك هو سر النجاح. (أنا بافلوف).
- لن يستطيع الرامي أن يصيب قلب الهدف إذا لم يكن يعرف مكان الهدف في الأساس.

* * *



من أنت؟؟؟

كل خطوة تخطوها يجب أن تدفعك في اتجاه تحقيق هدفك. «ستيفن سي بول»

٩٨٪ من فشل المشروعات الصغيرة ناتج عن ضعف في الإدارة، ٢٪ من الفشل ناتج عن عوامل ليس في يد أحد من المشروعات التحكم فيها.

الـ ٩٨٪ (عوامل الفشل) تتوزع كالتالي:

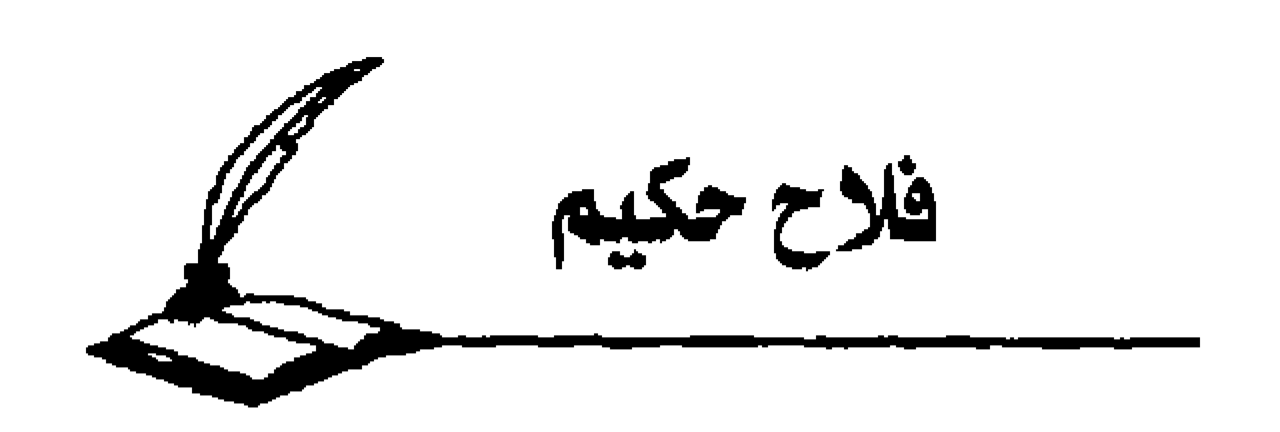
- ٤٥٪ ← عدم كفاءة إدارية.
- ٩٪ ← عدم خبرة في منتجات المشروع.
- ١٨٪ ← عدم خبرة في الإدارة.
- ٢٠٪ ← خبرة غير متوازنة (٢٥ سنة في إدارة مصنع لحوم ثم التحول لإدارة مصنع حلويات).
- ٣٪ ← إهمال في المشروع.
- ٢٪ ← غش مباشر وغير مباشر في منتجات المشروع.
- ١٪ ← حدوث كارثة لم تكن في الحسبان (زيادة أسعار المواد الخام بنسبة عالية جدًا على سبيل المثال).

٩٨٪ الإجمالي.

- إذا لم تتحكم في مشروعك فإنه سوف يتحكم فيك.
- يجب أن يكون لك هدف حتى تجد الحافز الذي يجعلك تنهض من فراشك كل صباح. «بيلي ويلدر»
- لا يتعامل التخطيط طويل المدى مع القرارات المستقبلية بل مع مستقبل القرارات الحالية. «بيتر دراكر»
- العقبات هي تلك الأشياء المخيفة التي تراها عندما ترفع عينيك عن الهدف. «حنامور»

* * *

فلاح حكيم



الوقت الضائع لا يعود أبدًا

«بنيامين فرانكلين»

- في أثناء تولى الرئيس الأمريكي الأسبق «جيمي كارتر» منصب حاكم ولاية جورجيا في الجنوب كان مقررًا له أن يتوجه مع مجموعة من مرافقين في رحلة لإنجاز إحدى المهام، فتجمع الوفد في مطار ولاية جورجيا، إلا أن أحد أعضاء الوفد تخلف عن الحضور، لذلك لم يكن هناك مفر من الإقلاع للطائرة، حينئذٍ وبينما كانت الطائرة تهم بالإقلاع شاهد جيمي كارتر في ذلك الوقت عضو الوفد المتخلف وهو يعدو نحو الممر للحاق بالطائرة قبل إقلاعها فنظر إليه جيمي كارتر وأصدر أوامره للطيار بالإقلاع ليلقن العضو المتخلف درسًا في الالتزام واحترام الوقت.

- **إذا ما أضعت دقيقة فإنك أضعت ساعة، وإذا ما أضعت ساعة فإنك قد أضعت يومًا، وإذا ما أضعت يومًا فإنك قد تضيع حياتك. «برايان تراسى».**

- **إذا أردت أن تعرف كم تساوي قيمة:**

* عام واحد ← اسأل طالبًا رسب في امتحان نهاية العام.

* شهر واحد ← اسأل أمًّا وضعت طفلاً ناقص النمو.

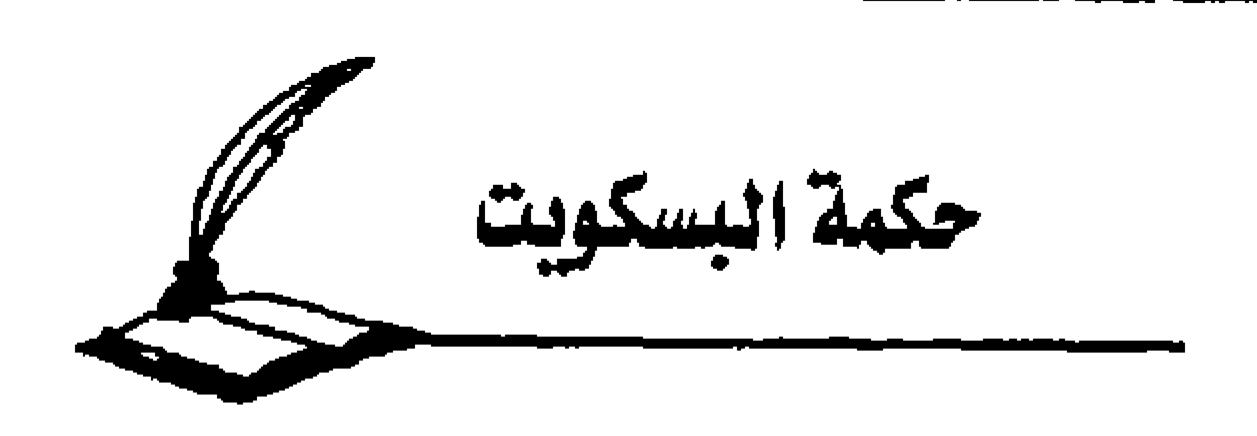
* أسبوع واحد ← اسأل رئيس تحرير صحيفة أسبوعية.

* يوم واحد ← اسأل عاملاً أجيرًا يعول عشرة أطفال.

* ساعة واحدة ← اسأل عاملاً في مصنع إنتاجه غزير.
* دقيقة واحدة ← اسأل شخصًا فاته ميعاد الطائرة.
* ثانية واحدة ← اسأل شخصًا نجا من موت محقق.
* جزء من ثانية ← اسأل شخصًا فاز بميدالية فضية في أحد السباقات.

عندما سئل الإسكندر الأكبر كيف استطاع التغلب على العالم أجمع؟

أجاب: بعدم التسويف.



حكمة البسكويت

احتفظ بهدوئك دون أن تتجمد

كان على أحد الطلبة المتفوقين الذين تخرجوا في الجامعة للتو أن يلقى خطبة في حفل التخرج نيابة عن كل زملائه، بعد تفكير طويل ذهب الطالب إلى مكتبة الجامعة للاطلاع على بعض كتب الأقوال المأثورة، وراجع بعض كتب القانون التي درسها في الجامعة لكنه لم يستطع تحديد فكرة خطبته، ثم قرأ بعض الكتب عن كيفية إلقاء الخطب والكلمات المناسبة لكنه لم يعثر على ضالته.

وفي صباح يوم الاحتفال جلس الطالب لتناول طعام الإفطار فهبطت عليه الحكمة من حيث لا يدري، فقد قرأ على غلاف علبة البسكويت الذي كان يتناوله عبارة: «أبق البسكويت باردًا دون أن يتجمد».

فكر الطالب أن الإنسان يجب أيضًا أن يكون كذلك، وأن في هذه المقولة كثيرًا من الحكمة، وأثناء الخطبة روى الطالب هذه القصة على جمهور المستمعين وأنهى خطبته قائلاً:

«كونوا هادئين لكن ليس إلى درجة التجمد».

- **التوتر يمنع العقل من التفكير السليم.**
- **إياك والعجلة بالأمور قبل أوانها، أو التساقط فيها عند إمكانها، أو اللجاجة فيها إذا تنكرت، أو الوهن عنها إذا استوضحت، فضع كل أمر موضعه وأوقع كل عمل موقعه. «على بن أبي طالب».**

مدير مطعم ناصح

حُبُّك للمخاطرة يعتبر هو المقياس الحقيقي والوحيد لرغبتك في الثراء.

كان مطعم إيطالي صغير يكتظ برواده دائمًا خلال منتصف الأسبوع، في حين أن أصحاب المطاعم الأخرى يتمنون دخول زبون واثنين على الأكثر، فكيف كان يحقق ذلك؟

لقد اتبع ببساطة فلسفة مؤداها أن الجوائز العشوائية تؤدي دائمًا إلى سلوكيات منتظمة وهكذا، خلال أي يوم من أيام منتصف الأسبوع، كان صاحب المطعم يقدم لأحد رواده في نهاية الوجبة خطابًا بدلاً من الفاتورة المتوقعة، وقد كتب فيه أن زبائن المطعم هم ضيوفه اليوم وأن الحساب «على صاحب المحل»، كما ضمن لهم هذا الخطاب أيضًا وجبات مجانية إضافية، وكان المطعم هو المحدد لتوقيت هذه الوجبات المجانية وليس العميل على أن تكون غير معلنة.

وكان لهذا نتيجتان: عدد أكبر من الرواد للمطعم خلال الأسبوع آملين في الحصول على الخطاب الشهير، ومن يملكون هذا الخطاب بالفعل كانوا يزورون المطعم مرة بعد الأخرى على أمل الحصول على وجبات مجانية، بعد بعض الحسابات السريعة اكتشف صاحب المحل أنه قد يخسر ٣,٣٪ من عائده في بعض الليالي، ورغم ذلك فإن المكان يضج برواده خلال ليالٍ أخرى في

منتصف الأسبوع مما يعوض الخسائر الأولى وأكثر، بالإضافة إلى حصوله على دعاية مجانية من خلال أكثر الأساليب كفاءة: كلمة العميل.

- عندما أرى الجميع يسلكون نفس الطريقة أعرف أنه حان وقت تغيير الطريق.
- كثيرًا ما تتم الاكتشافات من خلال عدم اتباع التعليمات والانحراف عن الطريق الرئيسي وتجربة ما لم يجربه أحد من قبل.
- لا يوجد ما يسمى بالحظ، فالإنسان هو الذي يصنع حظه سواء كان سيئًا أو جيدًا يصنعه بمواقفه وأفعاله، يصنعه بانتهازه الفرصة التي تقابله مستخدمًا ذكاءه.. إن الحياة أهم من أن نتركها للحظ... حظك هو ما تصنعه بنفسك.
- لا تأتي النتائج الجيدة من زيادة السرعة أو الكفاءة التي نؤدي بها العمل، ولكن من تغيير طريقة العمل ذاتها.

قبطان سفينة ومهندس

ليس من حقك أن تكون دائمًا على حق

اختلف قبطان سفينة وكبير مهندسيها على أهمية عمل كل منهما، وادعى كل منهما أن عمله أهم من الآخر فلما لم يصلا إلى نتيجة اتفقا على تبادل الأماكن لمدة يوم واحد، بعد عدة ساعات صعد القبطان إلى سطح السفينة وهو مغطى بالزيت والشحم ونادى على المهندس قائلاً: «لا بد أن تنزل إلى غرفة المحركات الآن إذ إنني لم أتمكن من تحريك السفينة من مكانها».

رد المهندس قائلاً: «بالطبع لا يمكنك فنحن قد غرزنا في الرمال».

- **ضع الرجل المناسب في المكان المناسب لتحصل على أفضل النتائج.**
- **قبل أن تختلف مع مديرك عليك أن تمعن النظر في وجهتين: وجهة نظر العمل، ووجهة نظر أن تكون بلا عمل.**

آلو، أنا الموظف الجديد

الوصـــول للحقيقـــة بـــدون زيف.

أجرى شاب المحادثة التالية من تليفون عمومي:

«مرحبًا، لقد سمعت أن لديكم وظيفة شاغرة لمساعد المدير؟».

ينصت للطرف الآخر، ثم يرد:

«ماذا؟! عينتم بالفعل أحدًا بهذا المنصب منذ شهرين! وأنتم راضون عن أدائه.. حسنًا... حسنًا... أتمنى أن تبقى الأمور على هذا الحال».

في هذه الأثناء استمعت امرأة مارة بالصدفة إلى تلك المحادثة فقالت له: يؤسفني أنك لم تحصل على الوظيفة.

قال الشاب: هذا حسن، فالسيد على الطرف الآخر هو رئيسي وقد عينت مساعدًا له منذ شهرين، أما سبب هذه المكالمة فهو أن أعرف حقيقة أدائي بلا زيف.

- **يمكن تقسيم الفاشلين إلى نوعين، هؤلاء الذين فكروا ولم ينفذوا، وهؤلاء الذين نفذوا ولم يفكروا.**
- **أما الناجحون يتحملون مسئولية أفعالهم ولهذا ينجحون.**
- **ينقسم العالم إلى نوعين من البشر: النوع الأول: يملك الاستعداد للعمل، النوع الآخر: يملك الاستعداد ليترك العمل.**

عطاء خاطئ(*)

خطــــأ أن تقــــول: إن أردت إنجاز شيء ما بطريقة صحيحة يجب أن أقوم به بنفسي.

- زوج وزوجته، الزوج يرى الزوجة منهكة فسألها عن السبب، فقالت: إن إشرافها الحثيث على الأولاد هو السبب، حيث يرفضون أن ينجزوا أي شيء دون أن تشرف عليه وتدير كافة تحركاتهم مهما كانت بسيطة، فهم لا يستيقظون للذهاب إلى المدرسة إلا إذا أيقظتهم، ولا يتناولون الطعام إلا إذا أطعمتهم، واشتكت من أن هذا يسبب لها كثيرًا من المشكلات الصحية، فهي تضطر إلى متابعة كل شيء وتكراره مضروبًا في عدد الأولاد.

فقرر الزوج أن يجمع الأسرة ذات مساء وسأل الأولاد:

من منكم يستطيع أن يستيقظ صباحًا باستخدام المنبه ودون أن ينتظر والدته لتوقظه بنفسها؟

فرفعوا كلهم أيديهم.

ثم سألهم: من منكم يستطيع أن يرتدي ملابسه وحده؟

فرفعوا أيديهم مرة أخرى.

فسألهم: من منكم يستطيع أن يتناول إفطاره وحده؟

(*) القصة من كتاب «العادة الثامنة» ستيفن كوفي (بتصرف).

فرفعوا أيديهم مرة ثالثة.

فسألهم: من منكم يستطيع أن ينجز كل هذا في توقيت مناسب ليذهب بعد ذلك إلى المدرسة وحده؟

فرفعوا كلهم أيديهم.

فنظر الزوج لزوجته وقال: أرأيت؟! كلهم يمكنهم القيام بهذه المهام دون أن تضطرى لإنهاك نفسك، اتركيهم ومكنيهم لفعل ذلك بمفردهم، المشكلة أنك لا تثقين بهم وتخافين عليهم أكثر من اللازم، وهذا هو السبب الحقيقي لتعبك.

- بالطبع كانت هناك بعض الأخطاء في التطبيق لكنها كانت في إطار طبيعي، إلا أن الفائدة الأساسية الإيجابية تمثلت في أنهم جميعًا أصبحوا أكثر سعادة، فقد استراحت الأم من عناء كبير بينما تعلم الأولاد المسئولية الشخصية والاعتماد على الذات.

- **عندما تفوض فأنت تجازف وعندما لا تجازف فأنت تموت. «روجر فريتس»**
- **التفويض لا يعني شيئًا إلا إذا كان هناك إتقان مسبق على النتائج المأمولة وطرق قياسها.**
- **إن الذي لا يضع ثقته في الآخرين لن يجدهم أبدًا أهلاً للثقة.**

اخسر الناس بسهولة

- من يمتلك الحكمة يستطيع أن يقود غيره دون سلطة، وحده المستبد هو من يقود غيره دون حكمة.

في يوم من الأيام كان هناك صبي سريع الغضب، أعطاه والده كيسًا من المسامير وطلب منه أن يدق مسمارًا إلى حائط كلما تملكه الغضب.

في اليوم الأول دق الصبي (١٠) مسامير في الحائط، ولكنه في الأسابيع التي تلت ذلك استطاع أن يتمالك نفسه فكان عدد المسامير التي يدقها يقل يومًا بعد يوم، حتى أتى عليه يوم لم يدق فيه مسمارًا واحدًا في الحائط.

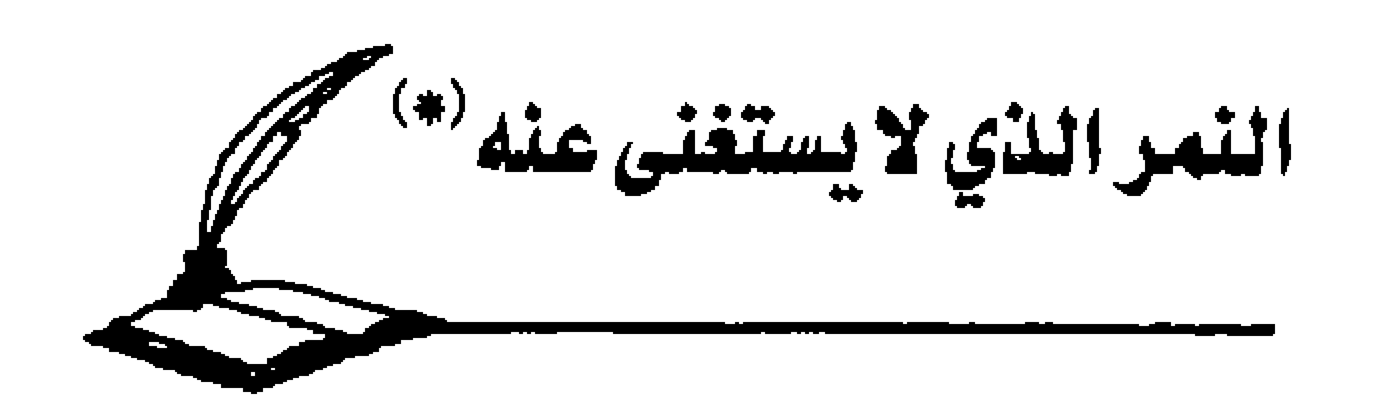
في هذا اليوم أخبر الصبي والده بما حدث ففرح به وطلب إليه أن يقوم بخلع أحد المسامير التي دقها قبلاً، كلما شعر بأنه يستطيع أن يملك نفسه دون غضب.

بدأ الصبي يخلع المسامير بشكل متزايد يومًا بعد يوم حتى قام بخلعها كلها، وعندما أخبر والده بذلك فرح به واقتاده من يده إلى الحائط وقال له: رائع ما فعلت يا ولدي، لكن انظر إلى الحائط وإلى كل هذه الثقوب، إن الحائط لن يعود كما كان أبدًا، فكلما قلت أو تصرفت بغضب مع أصدقائك فأنت كما لو كنت تدق مسامير

بداخلهم، وهذا الفعل المشين لا يمحوه الاعتذار كاملاً بل يترك في مكانه فجوات مثل هذه الثقوب في الحائط.

- **ليس العيب في أن تتعثر قليلاً بل العيب أن لا تنهض من عثرتك.**
- **العادة عوادة ... ولا يمكن قذفها من النافذة والتخلص منها دفعه واحدة استدرجها ببطء ... وأخرجها من نفس الباب الذي دخلت منه.**
- **إن قيود العادة تبدأ صغيرة فلا تحس بها إلا بعد أن تتضخم حتى يصبح من الصعب كسرها. «صامويل جونسون»**
- **من أغضبك فقد هزمك.**
- **من لانت كلمته وجبت محبته وحلمك على السفيه يكثر أنصارك عليه. «علي بن أبي طالب»**
- **قال رسول الله ﷺ: «ما من جرعة أعظم أجرًا عند الله من جرعة غيظ كظمها عبد ابتغاء وجه الله»**. رواه الطبراني.

النمر الذي لا يستغنى عنه (*)



إن المجتمع مثل السفينة التي توجب على كل واحد من ركابها أن يكون مستعداً لاستلام دفة القيادة.؟

«هنري سب»

يحكى أن نمرًا ضخمًا متقدمًا في السن كان قائدًا لقطيع من النمور، وفي يوم من الأيام قرر أن يخرج للصيد في الغابة المجاورة، فجمع نموره وقال:

- علينا أيها الأصدقاء أن نخرج إلى الغابة المجاورة لنصطاد، فالشتاء البارد على الأبواب وأرجو أن تصحبني النمور اليافعة لعلهم يتعلمون مني شيئًا أو شيئين.

أحست النمور الصغار بالغبطة تتملكهم عندما سمعوا ما قاله النمر الكبير، ذلك أنه نادرًا ما أبدى اهتمامًا حقيقيًا بتدريبهم على الصيد، فقد دأب على تركهم لوحدهم عندما كانوا يخرجون معه للصيد، كانوا لا يؤدون عملاً اللهم حفظ النظام بين النمور المولودة حديثًا.

خرج الجميع إلى الغابة وكلهم شوق أن يرجعوا بصيد سمين

(*)Teonc. Megginson, etal, Management: concepts and applications (New york : Harper, Row puablishers, 1983), p.263

يشبع نهمهم ويحتفظون بشيء منه لأيام الشتاء ولياليه القاسيات، وفي اليوم الأول شاهد النمر الكبير قطيعًا من الفيلة فنظر إلى النمر «سعيد»، وكان صغير السن يتدفق حيوية وقوة، وقال:

– هذه فرصتك يا سعيد، إنه تحد حقيقي.. اهجم على القطيع وائتنا بما تيسر.

فوجئ سعيد بكلام قائده إذ لم تكن لديه أدنى فكرة عن كيفية صيد أرنب فكيف بفيل ضخم الجثة، لكنه تمالك نفسه وزأر زأرة عالية وأندفع نحو الفيلة التي تفرقت في كل مكان، عندئذٍ قال النمر الكبير:

– يبدو أن عليّ أن أقوم بالمهمة بنفسي.

وكذلك فعل، فاصطاد فيلاً كبيرًا.

وفي اليوم التالي أتى جمع النمور إلى قطيع من الجاموس كان يرتع في الغابة وهنا قال النمر الكبير للنمر «خالد»:

– خالد لم لا تجرب حظك؟ اهجم وائتنا بصيد سمين.

عندئذٍ اندفع خالد الذي خشى أن يسأل قائده أسئلة قد يعتبرها سخيفة وهجم على أضخم جاموس في القطيع، ولكن الجاموس الضخم قذف به إلى الأرض، ولولا عناية الله لكان خالد في عداد الموتى، فزحف إلى جماعته منهك القوى تسيل الدماء من جراحه.

– إن هذا شيء لا يطاق، ماذا دهاكم؟ ما لي أرى مستوى الأداء قد انحدر بينكم؟ زجر النمر الكبير مؤنبًا مقرعًا النمور الصغيرة.

صاح أحد النمور الصغار قائلاً:

- ولكنك لم تعلمنا قط كيف نصطاد.

لم يكن لدى النمر الكبير وقت لإجابة هذا النمر المتفاصح، فتمتم بكلمات غضبى قائلاً:

- ابقوا حيث أنتم وسأقوم بالمهمة بنفسي. وكذلك فعل وأتى بصيد سمين.

تحلقت النمور حول النمر الكبير مبدية إعجابها بمهارته وشجاعته فتنهد النمر الكبير وقال:

- يبدو أنه ليس بينكم من يتوفر لديه الاستعداد ليحل محلي، وآسف إذا قلت إنني نمر لا يمكن الاستغناء عنه.

وتمر السنون ولم يغير النمر الكبير من أسلوب تعامله مع رفاقه، كان يخرج إلى الصيد، ويصطحب معه النمور الصغار، وكان يطلب من أحدهم أن يجرب حظه أحيانًا، ولم يخطر له أن يعلمهم حيله وأفانينه في اصطياد الصيد متجاهلاً أنه نفسه تعلم على أيدي نمور كانت تعلوه سنًا وتفوقه خبرة.

وفي أحد الأيام وعندما وهن منه العظم ونالت منه السنون التقى بأسد صديق عرفه منذ سنوات فتجاذبا أطراف الحديث، وتطرق النمر الكبير إلى الموضوع الذي يحلو له دائمًا أن يخوض فيه وهو ضعف المبادأة والهمة عند الجيل الجديد من النمور، وقال:

- هل تصدق، يا عزيزي الأسد، أنه رغم كبر سني فإنني أقوم بالصيد لجميع أتباعي، ويبدو أنه ليس ثمة نمر على شاكلتي بين النشء الجديد.

عندئذٍ انتفض الأسد وقال:

- هذا أمر غريب، إنني أجد الأشبال عندي يتعلمون بسرعة وينفذون ما أطلبه منهم، بعضهم يُحسن في عمله وبعضهم يخطئ، ولكن لا بأس، وأصدقك القول إنني أفكر في إحالة نفسي على التقاعد في السنة القادمة وأسلم القيادة لأحد الأشبال.

قال النمر الكبير:

إنني أغبطك، من المؤكد أنني كنت سأرتاح لو عرفت جيدًا معني القيادة.

نهض الأسد فودعه النمر الكبير الذي قال متألمًا:

- إنه لعب ثقيل حقًّا أن تتصرف وكأنك القائد الذي لا يستغنى عنه.

- **القائد الحكيم هو الذي يتيح الفرص لمديرين يرعاهم لكي ينطلقوا ويتحرروا من ملاصقتهم له فكيف له، أن يطلب من الطائر أن يحلق بحرية بعد أن وضعه داخل القفص بدعوى حمايته من الطيور الجارحة التي قد يواجهها أثناء التحليق عاليًا وبعيدًا.**

  [كتاب أفكار لكسر الإطار – د. عبد الرحمن توفيق].

- **لا يولد الناس متحلين بالثقة بالنفس، وأهم دور للقائد هو غرس الثقة في رجاله. «جان كارلسون»**

- **إعداد الأرض + نثر البذور + العناية بالنبات + سقايته + إزالة الأعشاب = قائد.**

* * *

في حديقة الحيوان والدنيا الواسعة

لا يكفي أن تعرف يجب أن تطبق، ولا يكفي أن نريد يجب أن نفعل. «جوته»

في حوار بين جمل صغير وأمه وهما في قفص لحديقة الحيوان:

الجمل الصغير:هل لي أن أطلب منك الإجابة عن بعض الأسئلة؟

الأم: بالطبع ولِمَ لا؟ هل توجد أشياء تزعجك؟

الجمل الصغير: لماذا الجمال لها سنام؟

الأم: نحن حيوانات صحراوية لذلك نحتاج السنام لتخزين المياه بها للقدرة على البقاء فترة طويلة بدون مياه.

الجمل الصغير: ولماذا أرجلنا طويلة جدًّا ويوجد جزء مستدير؟

الأم: ابني العزيز، هذا يساعدنا على القدرة على المشي في الصحراء مسافات طويلة أفضل من أي حيوان آخر.

الجمل الصغير: حسنًا، لماذا جفون العين تبدو سميكة وأحيانًا تعوق البصر؟

الأم: هذه الجفون يا بني تعتبر غطاءًا حاميًا، يساعد على حماية

العين من رمال ورياح الصحراء.

الجمل الصغير: لقد فهمت، السنام تساعد على تخزين المياه في الصحراء، الأرجل الطويلة تساعد على السير في الصحراء، الجفون السميكة تعمل على حماية العين من رمال الصحراء.

الأم: نعم يا عزيزي.

الجمل الصغير: بقي سؤال واحد فقط ماما.

الأم: تفضل يا عزيزي.

الجمل الصغير: ماذا نعمل في حديقة الحيوان؟

- **المهارات، المعارف، القدرات، الخبرات لن يستفاد منها إلا إذا وضعت في المكان الصحيح.**
- **المعرفة لا تكفي بدون تطبيقها كما أن الرغبات لا تكفي بدون العمل على تحقيقها. «جويت»**

* * *

هل أنت ضفدع أصم

الإنسان لا ينتهي عندما ينهزم، ولكن ينتهي عندما يستسلم. «نيكسون»

- في إحدى المرات كان يوجد مجموعة من الضفادع الصغيرة، كانوا يشاركون في منافسة، والهدف كان الوصول إلى قمة برج عال، كان هناك مجموعة من الجماهير تجمعوا لكي يتفرجوا على السباق ويشجعوا المتنافسين.

وانطلقت لحظة البدء ....

في حقيقة الأمر، لم يكن أحد من المتفرجين يعتقد أن الضفادع الصغيرة تستطيع أن تحقق إنجازًا وتصل إلى قمة البرج.

وكانت تنطلق من الجماهير عبارات مثل: أوه، جدًّااااااااا صعبة، لن يستطيعوا الوصول إلى أعلى أو: لا يوجد لديهم فرصة، البرج جدًّاااا عال.

واحدًا تلو الآخر، بعض الضفادع الصغيرة بدأت في السقوط ما عدا هؤلاء الذين كانوا يتسلقون بسرعة إلى أعلى فأعلى.

ولكن الجماهير استمروا بالصراخ: جدًّا صعبة، لا أحد سيفعلها ويصل إلى أعلى البرج، عدد أكبر من الضفادع الصغيرة بدأت تتعب وتستسلم ثم تسقط، ولكن أحدهم استمر في الصعود أعلى فأعلى، لم يكن الاستسلام واردًا في قاموسه، في النهاية جميع

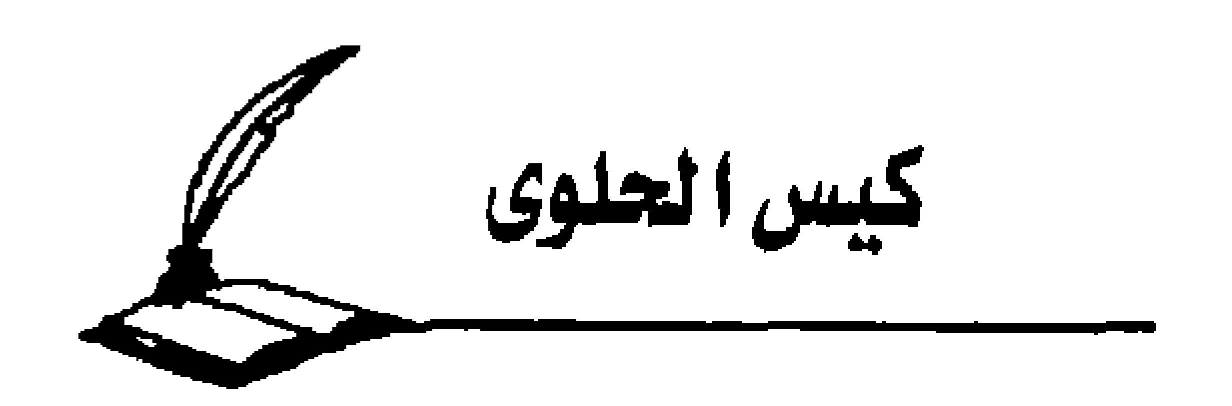
الضفادع استسلمت ما عدا هذا الضفدع الذي وصل إلى القمة، وبطبيعة الحال جميع المشاركين أرادوا أن يعرفوا كيف استطاع هذا الضفدع أن يحقق ما عجزوا هم عن تحقيقه وتقدم أحدهم وسأله: ما السر الذي جعلك تفوز؟

الحقيقة أنه كان أصم لا يسمع.

لم يستمع لكل آهات المشجعين وهم يقولون: صعب عليه الوصول، لم يتأثر للأشخاص السلبيين من حوله الذي كانوا يعتقدون أن الوصول للقمة أمنية وليست هدفًا، لم يكن ليسمع لكل من أراد أن يحبط عزيمته أو يوهن من همته.

- **ضع أصبعك في أذنيك لكي لا تسمع ذلك الشخص الذي يخبرك أنك لا تستطيع أن تنجز أحلامك، وضع في اعتقادك أنك تستطيع النجاح دائمًا.**
- **الشجاعة والمثابرة قيمة لها قوة السحر تختفي أمامها الصعوبات وتتوارى العقبات. «جون آدمز»**
- **الإصرار هو الذي يجعل المستحيل ممكنًا والممكن محتملاً والمحتمل أكيدًا. «روبرت هاف»**

* * *



كيس الحلوى

السيئات أكثر ظهورًا من الحسنات، إننا ننقش أخطاء الآخرين مجسمة على النحاس ثم نكتب حسناتهم على سطح الماء. «شكسبير»

في إحدى الليالي جلست سيدة في المطار لعدة ساعات في انتظار رحلة لها، وأثناء فترة انتظارها ذهبت لشراء كتاب وكيس من الحلوى لتقضي بهما وقتها.

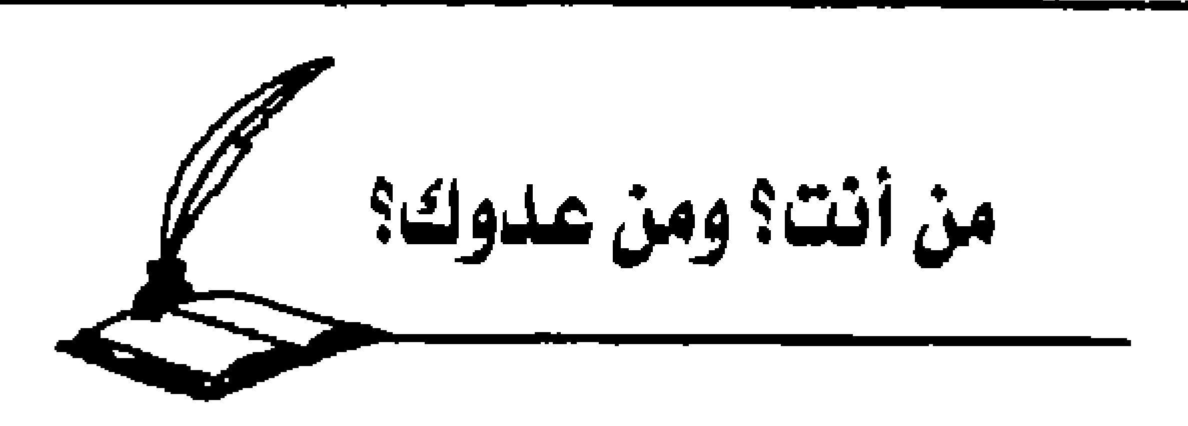
فجأة وبينما هي متعمقة في القراءة أدركت أن هناك شابة صغيرة قد جلست بجانبها، واختطفت قطعة من كيس الحلوى الذي كان موضوعًا بينهما.

قررت أن تتجاهلها في بداية الأمر، ولكنها شعرت بالانزعاج عندما كانت تأكل الحلوى وتنظر في الساعة، بينما كانت هذه الشابة تشاركها في الأكل من الكيس أيضًا، حينها بدأت بالغضب فعلاً ثم فكرت في نفسها قائلة: «لو لم أكن امرأة متعلمة وجيدة الأخلاق لمنحت هذه المتجاسرة عينًا سوداء في الحال»، وهكذا في كل مرة كانت تأكل قطعة من الحلوى كانت الشابة تأكل واحدة أيضًا، وتستمر المحادثة المستنكرة بين أعينهما وهي متعجبة بما تفعله، ثم إن الفتاة وبهدوء وبابتسامة خفيفة قامت باختطاف آخر قطعة من الحلوى وقسمتها إلى نصفين، فأعطت السيدة نصفًا بينما

أكلت النصف الآخر.

أخذت السيدة القطعة بسرعة وفكرت قائلة: «يا لها من وقحة لما أنها غير مؤدبة حتى إنها لم تشكرني». بعد ذلك بلحظات سمعت الإعلان عن حلول موعد الرحلة فجمعت أمتعتها وذهبت إلى بوابة صعود الطائرة دون أن تلتفت وراءها إلى المكان الذي تجلس فيه السارقة الوقحة، وبعدما صعدت إلى الطائرة ونعمت بجلسة جميلة هادئة أرادت وضع كتابها الذي قاربت على إنهائه في الحقيبة، وهنا صعقت بالكامل حيث وجدت كيس الحلوى الذي اشترته موجودًا في تلك الحقيبة بدأت تفكر: «يا إلهي لقد كان كيس الحلوى ذاك ملكًا للشابة وقد جعلتني أشاركها به»، حينها أدركت وهي متألمة بأنها هي التي كانت وقحة، غير مؤدبة وسارقة أيضًا.

- **كم مرة في حياتنا كنا نظن وبكل ثقة بأن شيئًا ما يحصل بالطريقة الصحيحة التي حكمنا عليه بها، ولكننا نكتشف متأخرين بأن ذلك لم يكن صحيحًا.**
- **أعط للآخرين آلاف الفرص قبل أن تحكم عليهم بالطريقة السيئة.**
- **إن نوعية الحياة التي تعيشها تتوقف على الطريقة التي تتعامل بها مع الآخرين. «د. إبراهيم الفقي»**
- **أهم مكون في وصفة النجاح هو معرفة كيفية التعامل والانسجام مع الآخرين. «توماس روزفلت»**
- **فكر مرتين قبل الحكم على الآخرين.**



السبيل الوحيد لتحقيق المستحيل هو من خلال الجديد.

«هامليتون»

في قصة إغريقية قديمة حدثت في العصور اليونانية القديمة.

في إحدى السنوات غزت القوات الفارسية اليونان، وكان الفرس يومئذٍ أعظم قوة على وجه الأرض، وكانت قواتهم الغازية تقدر بـ ٢٠,٠٠٠ جندي، وكانوا يمثلون أعظم جيش في حينها، ومع أن اليونان لم يكن في مقدورها مواجهة هذا الجيش الضخم، إلا أن سكان أسبرطة القديمة (وهي إحدى المدن اليونانية القديمة) قرروا التصدي لجيش الفرس.

وكانت المشكلة التي تواجه جيش أسبرطة هي أن عددهم يبلغ نحو ٢٠٠٠ رجل فقط في مواجهة ٢٠٠٠٠ من الفرس، ولكنهم كانوا يعلمون طبيعة أرض بلادهم أفضل من عدوهم وكانت هذه نقطة قوتهم، كما أن جنودهم كانوا الأفضل إذا ما تواجهوا مع الفرس رجلاً لرجل، وكان اليونانيون أهل أسبرطة بارعين، فقد استدرجوا عدوهم لمعركة في مكان يسمى «ثيرموبيلاى» وهو ممر ضيق على الساحل الشرقي لليونان، وكان هذا الممر يتسع لصف يتألف من ٥٠٠ رجل في الوقت نفسه، وهكذا تصبح المعركة ٥٠٠ رجل في مقابل ٥٠٠ رجل، ومع أن قوة

اليونانيين كانت ٢٠٠٠ رجل مقابل ٢٠٠٠٠ رجل للفرس إلا أن اليونانيين أداروا المعركة لصالحهم.

- الإبداع عبارة عن ٩٩٪ من الجهد الشاق و ١٪ من الإلهام. «توماس إديسون»
- في وسط الصعاب تكمن الفرصة. «أينشتاين».
- غياب البدائل يفتح العقول. «هنري كيسنجر»
- اعرف نفسك واعرف عدوك، إذا كنت تجهل عدوك وتعرف نفسك فاحتمال النصر معادل لاحتمال الهزيمة، أما إذا كنت تجهل الاثنين فأنت هالك لا محالة. (الشاعر والمحارب الصيني سون تسو).

كوب الشاي مع حكمة الحكيم

إننا إذا لم نغير توقف نمونا، وإن لم ننم فنحن موتى وإن عشنا في عالم الأحياء. «غيل شبهي»

- كان هناك رجل يريد أن يطور ذاته ويحسن مستقبله، وكان يسأله عن هذا الأمر كثيرًا، وفي يوم من الأيام أخبروه أنه يوجد في مكان بعيد حكيم له خبرات وتجارب في الحياة، ويستطيع أن يفيده في تطوير ذاته فذهب إليه بعد أن قطع مسافات طويلة.

عندما وصل الرجل لبيت الحكيم طرق الباب فخرج الخادم وفتح الباب، فقال الرجل: إنه آتٍ من مكان بعيد ليلتقي مع الحكيم. فأدخله لغرفة الجلوس ودخل لنداء الحكيم.

تأخر الحكيم على الرجل ثلاث ساعات، وبعدها خرج له ورحب به، أخذ الرجل في ذكر قصته للحكيم ولماذا أتى إليه بكل حماس، وفجأة قاطعه الحكيم وأمر الخادم بأن يحضر الشاي، استغرب الرجل من هذا التصرف ولكنه أكمل حديثه بكل حماس.

وفي أثناء ذلك أعطى الحكيم الرجل كأسًا فارغًا فمسك الرجل الكأس بيده وأكمل قصته فأخذ الحكيم يصب الشاي من البراد في كأس الرجل، حتى امتلأ الكأس تمامًا وبدأ يفيض الشاي على الرجل، وهنا فقد الرجل أعصابه وقال له: لماذا تفعل ذلك معي؟ لم تستمع مني بطريقة مناسبة وعندما أردت أن تصب الشاي

لي لم تفعل ذلك بطريقة مناسبة.

فأجاب الحكيم: كنت أريد أن أقول لك إن الكأس إذا كانت ممتلئة مهما وضعت بها أشياء مفيدة ومناسبة فإنها سوف تضيق وتسكب خارج الكأس، وكذلك النفس البشرية فإذا أتيت إلى هنا وأنت مليء، بالأفكار والعقلية القديمة فمهما قلت لك من أمور مفيدة ومعلومات جيدة فلن تغير شيئًا من حياتك.

- عليك أن تصفى نفسك من كل الأفكار المريضة والمنغلقة.
- كل البشر يفكرون في تغيير العالم ولكن لا أحد يفكر في تغيير نفسه. «تولستوى»
- التغيير هو ثمن البقاء. «جاري بلاير»

من خلف الجدران

العاجز المتفائل خير من المقتدر المتشائم، فالتفاؤل قد يحول عجز الأول إلى اقتدار.

في أحد المستشفيات كان هناك مريضان هرمان في غرفة واحدة، كلاهما معه مرض عضال، كان أحدهما مسموحًا له بالجلوس في سريره لمدة ساعة يوميًا بعد العصر، ولحسن حظه فقد كان سريره بجانب النافذة الوحيدة في الغرفة، أما الآخ، فكان عليه أن يبقى مستلقيًا على ظهره طوال الوقت، كان المريضان يقضيان وقتهما في الكلام دون أن يرى أحدهما الآخر، ولأن كلاً منهما كان مستلقيًا على ظهره ناظرًا إلى السقف تحدثا عن أهليهما وعن بيتيهما وعن حياتهما وعن كل شيء....

وفي كل يوم بعد العصر كان الأول يجلس في سريره حسب أوامر الطبيب وينظر في النافذة ويصف لصاحبه العالم الخارجي، وكان الآخر ينتظر هذه الساعة كما ينتظرها الأول لأنها تجعل حياته مفعمة بالحيوية، وهو يستمع لوصف صاحبه للحياة في الخارج، ففي الحديقة كان هناك بحيرة كبيرة يسبح فيها البط والأولاد صنعوا زوارق من مواد مختلفة وأخذوا يلعبون فيها داخل الماء، وهناك رجل يؤجر المراكب الصغيرة للناس يبحرون بها في البحيرة والجميع يتمشى حول حافة البحيرة، وهناك آخرون جلسوا في ظلال الأشجار أو بجانب الزهور ذات الألوان الجذابة

ومنظر السماء كان بديعًا يسر الناظرين.. وفيما يقوم الأول بعملية الوصف هذه ينصت الآخر في ذهول لهذا الوصف الدقيق الرائع، ثم يغمض عينيه ويبدأ في تصور ذلك المنظر البديع للحياة خارج المستشفى.

وفي أحد الأيام وصف له عرضًا عسكريًا، ورغم أنه لم يسمع عزف الفرقة الموسيقية-إلا أنه كان يراها بعيني عقله من خلال وصف صاحبه له.

ومرت الأيام والأسابيع وكل منهما سعيد بصاحبه، وفي أحد الأيام جاءت الممرضة صباحًا لخدمتهما كعادتها فوجدت المريض الذي بجانب النافذة قد قضى نحبه خلال الليل، ولم يعلم الآخر بوفاته إلا من خلال حديث الممرضة عبر الهاتف وهي تطلب المساعدة لإخراجه من الغرفة فحزن على صاحبه أشد الحزن.

وعندما وجد الفرصة مناسبة طلب من الممرضة أن تنقل سريره إلى جانب النافذة، ولما لم يكن هناك مانع فقد أجابت طلبه، ولما حانت ساعة بعد العصر وتذكر الحديث الشيق الذي كان يتحفه به صاحبه انتحب لفقده ولكنه قرر أن يحاول الجلوس ليعوض ما فاته في هذه الساعة وتحامل على نفسه وهو يتألم، ورفع رأسه رويدًا رويدًا مستعينًا بذراعه ثم اتكأ على أحد مرفقيه وأدار وجهه ببطء شديد تجاه النافذة لينظر إلى العالم الخارجي، وهنا كانت المفاجأة!! لم ير أمامه إلا جدارًا أصم من جدران المستشفى، فقد كانت النافذة على ساحة داخلية.. نادى الممرضة وسألها إن كانت هذه هي النافذة التي كان صاحبه ينظر من خلالها؟

فأجابت: إنها هي !! فالغرفة ليس فيها سوى نافذة واحدة

فتعجب الرجل كثيرًا، ثم سألته عن سبب تعجبه فقص عليها ما كان يرى صاحبه عبر النافذة وما كان يصفه له كان تعجب المرضة أكبر إذ قالت له: ولكن المتوفى كان أعمى ولم يكن يرى حتى هذا الجدار الأصم، ولكن لعله أراد أن يجعل حياتك سعيدة حتى لا تصاب باليأس فتتمنى الموت.

- **من التفاؤل يولد الأمل**
- **ومن الأمل يولد العمل**
- **ومن العمل يولد النجاح**
- **ومن يملك الأمل يملك دائمًا سفينة يمخر بها عباب البحر.**
- **والناس نوعان: واحد يُسعد الناس أينما ذهب وواحد يسعد الناس إذا ذهب.**

أربع شمعات

إن التفاؤل والأمل مثلهما مثل الضعف واليأس: يمكن تعلمهما. «دانيال جولمان»

كانت الشمعات الأربع تحترق ببطء، وكان السكون يعم المكان لدرجة أنك تستطيع الاستماع لحديثهم، قالت الشمعة الأولى: أنا السلام، لا يستطيع أحد المحافظة على نوري في كل الأحوال، وأعتقد بأن عليّ الرحيل فليس لدى سبب للبقاء، وأخذ نورها في التناقص تدريجيًّا إلى أن اختفى بالكامل.

قالت الشمعة الثانية: أنا الإيمان، هبت نسمة باردة وأطفأت نورها كليًّا.

بحزن تكلمت الشعمة الثالثة عندما حان دورها، قالت: أنا الحب، لا أملك القدرة على الاستمرار لم يعد أحد يهتم لأمري، والناس لم يقدروا قيمتي ونسوا حب أقرب الناس إليهم

فجأة.... دخل طفل إلى الغرفة وشاهد ما حدث للشمعات الثلاث، وبدأ الطفل في البكاء، عند ذلك تكلمت الشمعة الرابعة وقالت: لا تخف يا بني، ما دمت أنا موجودة نستطيع إعادة إضاءة الشمعات الثلاث من جديد، أنا الأمل.

وبعيون مبتهجة تناول الطفل شمعة الأمل وقام بإضاءة الشمعات الثلاث من جديد.

وهج الأمل يجب ألا يختفي من حياتنا وبذلك يستطيع الإنسان أن يصون الأمل والإيمان والسلام والحب.

- **روى في الأثر أن: الأمل رحمة، ولولا الأمل ما أرضعت والدة ولدها ولا غرس غارس شجرًا.**

على الرجاء يعيش الناس كلهم

فالدهر كالبحر والآمال كالسفن

- **أعظم البلاء انقطاع الرجاء.**
- **التشاؤم لم يربح معركة أبدًا. «أيزنهاور»**

* * *

أيها الضمير.. أين أنت؟

اعمل جاهدًا لكي تبقى مشتعلة في صدرك الشرارة الصغيرة من النار السماوية التي اسمها الضمير. «جورج واشنطن».

في كتابه: فنون النجاح «لهادي المدرسي»:

يقول بائع أقمشة ناجح: كنت أقوم بالثناء على ميزات ما أبيعه من أصناف الأقمشة حتى بلغت حد التغرير، وكنت أجيء إلى الأقمشة لا أعرف عنها شيئًا فأضمن للمشتري مكانتها، واستخدمت كل ما أوتيت من ذلاقة اللسان في إغراء الزبائن، ونجحت في بيع مقدار لا بأس به بهذه الأساليب، بيد أني لاحظت أن ما يبيعه جاري العجوز يربو كثيرًا على ما أبيع، ويربح أكثر مما أربح فسألته عن سر ذلك، فأجابني عن سر ذلك، بقوله: إن الناس يصدقون ما أقول.

فقلت له: أو لا يصدقني الناس؟ فقال: تذكر يا بني أن العيون مرآة النفوس، فمهما قلت فإن الحقيقة لا بد وأن تظهر في عينيك.

وهزني ذلك هزًّا عنيفًا وألقى في روعي لأول مرة في حياتي أن الأمانة شيء أكثر من ترك السرقة، بل هي مثل أعلى غامض الصورة يتحدث عنه المعلمون والآباء، وهي جزء من الحياة التي نحياها كل يوم، وأخذت أحذو حذو ذلك الجار وأثمرت طريقته

فزاد مقدار ما أبيع بما لا يصدق.

وحدث في يوم من الأيام أن جاءتني إحدى الزبونات وأخذت تطلب أصنافًا غالية الثمن بلا تفكير أو حساب وأيقنت أن عمولتي ستكون كبيرة، ولكن لما كان قلبي قد أشرب مبدأ الأمانة التامة الذي علمنيه جاري فقد نصحتها أن لا تهمل الأقمشة الرخيصة وأن تفكر في ما تشتري، ونصحتها أن تأتيني في اليوم التالي حتى تجد متسعًا من الوقت لتفكر في حاجياتها، وجاءت في اليوم التالي واشترت ما تريد ودفعت الثمن فورًا.

في اليوم التالي جاء زوجها وعرض عليّ وظيفة بائع بأربعة أضعاف الأجر الذي كنت أتقاضاه وقال لي: إنه تاجر الماس، فلما قلت له: إنني لا أعرف عن الألماس شيئًا. أجابني: إن ذلك لا يهم ما دمت قد تعلمت أهم مبادئ البيع وهي الأمانة.

وبهذه الطريقة أخذت أكسب الزبائن ورقيت من وظيفة إلى أخرى، ثم ظفرت بالعمل في شركة كبيرة ثم رقيت مساعدًا لمدير البيع ثم مديرًا عامًّا.

ليس النجاح هو حجم الأموال التي تكسبها بل حجم النزاهة والأمانة التي تكسب المال من خلالها.

إذا قمنا بجلي الرخام كل يوم فسوف ينمحي.

وإذا قمنا بطرق وتلميع النحاس كل يوم فسوف يتآكل.

وإذا شيدنا القصور فسوف يعلوها التراب ويملؤها الغبار ولكن ....

إذا نمينا العقول وغرسنا فيها المبادئ كل يوم فإننا ننقشها

على ألواح خالدة لا يمحوها الزمن، بل إنها سوف تتوهج وتتوهج إلى الأبد.

- **لكي تقدم خدمة حقيقية يجب أن تضيف شيئًا لا يمكن قياسه أو شراؤه بالمال.. ذلك هو الإخلاص والنزاهة.**
- **النجاح هو: أن تنام بسلام وأنت تعرف أنك كنت عادلاً ونزيهًا في تعاملاتك.**
- **قل لي ما هي «قيمك» أقل لك من أنت.**
- **حاول ألا تكون رجل ناجح بل حاول أن تكون رجل مبدأ. « أينشتاين ».**

* * *

أجمل نجاح

المرء حيث يضع نفسه.

«على بن أبي طالب».

في إحصائية شملت ٩٠٠ رجل من الذين جمعوا ثروات طائلة وحققوا كل آمالهم وأمانيهم بفضل ما توفر لهم من أموال، اتضح أن:

• ٣٠٠ منهم بدأوا حياتهم في فلاحة الأرض (أبناء مزارعين).

• ٢٠٠ منهم باعوا الصحف في الطرقات.

• ٢٠٠ منهم في بداية حياتهم كانوا عبارة عن مراسلين أو إداريين أو فراشين للمكاتب.

• ١٠٠ بدأوا أعمالاً صغيرة في المصانع.

• ٥٠ عملوا في شق الطرق والشوارع.

الـ ٥٠ الأخيرة منهم كانوا ينتمون إلى أسر توفر لهم المال.

- **قدر الرجل على قدر همته، وصدقه على قدر مروءته وشجاعته على قدر أنفته، وعفته على قدر غيرته. «علي بن أبي طالب».**
- **ألذ طعام بعد جوع، وأعذب ماء بعد ظمأ، وأهنأ نوم بعد تعب، وأجمل نجاح بعد تضحية.**

مثل قلم الرصاص

المهـم هـو أن يكـافح المـرء لتحقيق هدف ما.

«**رونالد ريجان**».

في البدء تكلم صانع قلم الرصاص إلى قلم الرصاص قائلاً: هناك خمسة أمور أريدك أن تعرفها قبل أن أرسلك إلى العالم، تذكرها دائمًا وستكون أفضل قلم رصاص ممكن.

أولاً: سوف تكون قادرًا على عمل الكثير من الأمور العظيمة، ولكن فقط إن أصبحت في يد أحدهم

ثانيًا: سوف تتعرض لبرى مؤلم بين فترة وأخرى، ولكن هذا ضروري لجعلك قلمًا أفضل.

ثالثًا: لديك القدرة على تصحيح أي أخطاء قد ترتكبها.

رابعًا: ودائمًا سيكون الجزء الأهم فيك هو ما في داخلك.

خامسًا: ومهما كانت ظروفك فيجب عليك أن تستمر بالكتابة وعليك أن تترك دائمًا خطًا واضحًا وراءك مهما كانت قساوة الموقف.

وفهم القلم ما قد طلب منه ودخل إلى علبة الأقلام تمهيدًا للذهاب إلى العالم بعد أن أدرك تمامًا غرض صانعه عندما صنعه.

والآن بوضع نفسك محل هذا القلم فتذكر دائمًا ولا تنس

هذه الأمور الخمسة وستصبح أنت أفضل إنسان ممكن:

أولاً: ستكون قادرًا على صنع العديد من الأمور العظيمة، ولكن فقط إذا ما تركت نفسك بين يدي الله ودع باقي البشر يقصدك لكثرة المواهب والمهارات التي إمتلكتها أنت.

ثانيًا: سوف تتعرض لبرى مؤلم بين فترة وأخرى بواسطة المشكلات التي ستواجهها ولكنك ستحتاج هذا البري كي تصبح إنسانًا أقوى.

ثالثًا: ستكون قادرًا على تصحيح الأخطاء والنمو عبرها.

رابعًا: والجزء الأهم منك سيكون دائمًا هو داخلك.

خامسًا: وفي أي طريق قد تمشي فيه فعليك أن تترك أثرًا وبغض النظر عن الموقف فعليك دائمًا أن تخدم دينك في كل شيء.

كل منا هو كقلم رصاص تم صنعه لغرض فريد وخاص وبواسطة الفهم والتذكر، فلنواصل مشوار حياتنا في هذه الأرض واضعين في قلوبنا هدفًا ذا معنى وعلاقة يومية مع الله عز وجل. لقد تم صنعك من أجل أهداف عظيمة.

- **الحياة التي ليس لها هدف محدد تتحكم فيها الظروف وتسيرها كما تشاء.** «داج هاما رشولد».
- **من لا يوجه سفينته إلى ميناء محدد لا تنفعه أي رياح** «ميشيل دي مونتين».

المحتويات

كتب للمؤلف

١- الإدارة والمدير.... الطريق نحو نجاح المشروع الصغير.
٢- الطريق نحو التميز- كيف تصنع من نفسك قائدًا ناجحًا؟
٣- كيف تدير وقتك؟
٤- مدير المبيعات الناجح- مهارات إدارية بيعية.
٥- أبجديات التفوق الإداري- ١٤١ سؤال وجواب في الإدارة.
٦- الآن أنت خبير- فن التعامل مع الآخرين.
٧- الخروج من المأزق.... فن إدارة الأزمات.
٨- مهارات إدارية لابد منها للقائد الناجح.
٩- الإيجابية مع النفس والآخرين.
١٠- ١٠٠ خطأ إداري تجنبها نضمن لك النجاح.
١١- الآن أنت مدير.
١٢- إدارة الاجتماعات........ لماذا تفشل كيف تنجح؟
١٣- معضلات إدارية تبحث عن حل.
١٤- زيارة لمعسكر الإداريين.
١٥- ٧٦٦- مصطلح إداري.
١٦- إعداد مدير المستقبل من التنشئة حتى تحمل المسئولية.
١٧- فن التعامل مع الشباب- دليلك في إعداد وإدارة جيل جديد.
١٨- فن التفاوض.
١٩- خلاصات إدارية.
٢٠- ١٧٩٠ نصيحة إدارية لتخطي الحواجز وصناعة النجاح.
٢١- ١٠٠ قانون للنجاح الإداري.
٢٢- الأزمات... كيف تواجهها بنفسك.
٢٣- تنمية الفطرة الإدارية.
٢٤- حياتك في إدارة الوقت.
٢٥- سلسلة ارسم حياتك:
- فن احتواء القلوب.
- أنت لها: طريقك لمبادرة ذاتية فاعلة.
- تحكم في شراعك: طريقك إلى الثقة بالنفس.
٢٦- سلسلة معالم الطموح:
- كيف تبدأ: طريقك إلى التعلم والتدريب.
- البوصلة: كيف تدير حياتك العملية والمهنية.
- مذاق النجاح: كيف تصل إلى درجة الإتقان والجودة في العمل.
- النجاح لعبة: طريقك إلى الربح والفاعلية.
- من أنت؟ برنامج عملي للتعرف على شخصيتك وتقييم قدراتك.







دار الأندلس الجديدة للنشر والتوزيع
18 شارع مطر - احمد حلمي - شبرا مصر - ت: 01010681350
ewandalus@hotmail.com